

# 关于东莞四维材料科技股份有限公司

## 股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于东莞四维材料科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的要求，东莞四维材料科技股份有限公司（以下简称“四维材料”“公司”）、东莞证券股份有限公司（以下简称“主办券商”“东莞证券”）、北京国枫律师事务所（以下简称“律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对审核问询函所列问题逐项予以落实并进行书面回复，同时对四维材料申请文件中的有关内容进行必要的补充、修改。

如无特别说明，本回复中相关用语释义与《东莞四维材料科技股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》一致。涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗方式标明。

<b>黑体（加粗）</b>	<b>审核问询函所列问题</b>
宋体	审核问询函所列问题的回复
<b>楷体（加粗）</b>	<b>涉及申请文件补充披露或修改</b>

本回复中部分合计数与各明细数之和的尾数差异系四舍五入所致。

现逐项回复如下，请予审核。

# 目录

1.关于历史沿革.....	3
2.关于特殊投资条款.....	38
3.关于经营业绩.....	46
4.关于收入确认.....	68
5.关于采购与存货.....	107
6.关于应收款项.....	138
7.其他事项.....	170

1. 关于历史沿革。根据申报文件：（1）公司股东何通海、胡斌、廖伟坚和谢行雯除直接持股外，同时通过广东势为、上海势为和应运而生合伙等机构股东间接持股。（2）2022年12月，中国香港人士苏永安入股公司，价格为9.5172元/股；2023年3月，公司将市场主体类型变更成为外商投资企业。（3）公司通过员工持股平台应运而生合伙实施股权激励，目前已实施完毕，部分合伙人出资来源于借款。

请公司补充披露上海势为品牌管理有限公司基本信息及穿透至最终持有人的股权结构。

请公司：（1）说明何通海、胡斌、廖伟坚和谢行雯直接、间接持股的背景、原因及合理性，相关税款缴纳情况，是否存在委托持股或其他利益安排。

（2）说明上海势为、帛泰合伙、东菱集团内部人员是否为公司员工，入股价格定价依据及公允性，是否在公司供应商、客户参股或任职，是否与公司、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，是否存在委托持股或其他利益安排。（3）说明苏永安入股的背景、原因及合理性，入股价格定价依据及公允性，是否存在委托持股或其他利益安排。（4）说明外资入股在外汇管理、外商投资企业设立及变更备案管理、项目核准备案管理、主管部门信息报送等方面是否符合当时有效的外资企业、外汇管理等相关法律法规的规定。（5）说明持股平台合伙人出资涉及借款的原因及合理性，借款人员、借款对象、借款金额、有无签订借款协议并约定借款利率和借款期限、截至目前有无偿还、偿还凭证，是否存在委托持股或其他利益输送安排。（6）说明持股平台应运而生合伙的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排，公司股东人数经穿透计算是否超过200人；股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条

件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

请主办券商、会计师核查第（6）事项，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

### 【公司回复】

（一）请公司补充披露上海势为品牌管理有限公司基本信息及穿透至最终持有人的股权结构

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（五）其他情况”之“1、机构股东情况”补充披露如下：

“注：上海势为的基本信息及穿透至最终持有人的股权结构如下：

#### ①基本信息

名称	上海势为品牌管理有限公司
统一社会信用代码	91310230MA1K2L8E0T
成立日期	2019年1月23日
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
住所	上海市崇明区新村乡耀洲路741号5幢5232室（上海新村经济小区）
法定代表人	何通海
注册资本	100万元
营业期限	2019年1月23日至无固定期限
经营范围	品牌管理，企业管理咨询，企业形象策划，体育赛事活动策划，市场营销策划，广告设计、制作、代理、发布，会务服务，展览展示服务，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），商务信息咨询，工艺礼品设计（象牙及其制品除外），从事计算机、软件、电子、网络科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，文化艺术交流策划，礼仪服务，经济信息咨询，工艺礼品（象牙及其制品除外）、纸制品、办公用品的销售。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
执行董事	何通海

股东情况	序号	股东姓名	认缴出资额 (万元)	持股比例 (%)
	1	何通海	35.00	35.00
	2	胡斌	25.00	25.00
	3	廖伟坚	20.00	20.00
	4	谢行雯	20.00	20.00
	合计		100.00	100.00

②穿透至最终持有人的股权结构

上海势为的直接股东何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯均为自然人，均系上海势为股权的最终持有人。因此，上海势为穿透至最终持有人的股权结构与上海势为的股权结构一致，具体如下：

上海势为穿透至最终持有人的股权结构	股东姓名	持有出资额 (万元)	持股比例	是否为最终持有人
	何通海	35.00	35.00	是
	胡斌	25.00	25.00	是
	廖伟坚	20.00	20.00	是
	谢行雯	20.00	20.00	是
	合计	100.00	100.00	-

”

(二) 说明何通海、胡斌、廖伟坚和谢行雯直接、间接持股的背景、原因及合理性，相关税款缴纳情况，是否存在委托持股或其他利益安排

1、何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯直接、间接持股的背景、原因及合理性

(1) 直接持股的背景、原因及合理性

根据四维材料的企业登记档案、相关股东会决议、相关出资凭证、《一致行动协议书》，及访谈何通海、胡斌、廖伟坚和谢行雯，2009年8月何通海、胡斌、廖伟坚和谢行雯共同出资设立四维有限，并按照35%、25%、20%、20%的比例直接持有公司股权，四人分工负责公司的生产经营相关工作，共同参与公司股东会、执行董事及经营管理层的重大决策和日常生产经营活动，四人在公司重大事项上相互协商，在相关决策上保持一致。2013年4月及2016年11月，基于四维有限扩大生产经营的需要，四人作为创始股东向四维有限进行了两次同比例增资。

(2) 间接持股的背景、原因及合理性

根据广东势为、上海势为、帛泰合伙及应运而生合伙的企业登记档案、相

关出资凭证、股权激励计划相关文件及访谈何通海、胡斌、廖伟坚和谢行雯，四人通过广东势为、上海势为、帛泰合伙及应运而生合伙间接持有公司股权的背景、原因及合理性如下：

### **①广东势为**

2019年5月，四维有限因生产经营需要拟进一步增资扩股，出于保持公司控股权稳定，避免因自然人股权变动导致公司控制权发生变动之考虑，何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯决定以四人共同控制的持股平台广东势为认缴四维有限本次新增的注册资本。同时，何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯保留了其直接持有的公司股权。在2020年12月及2021年3月四维有限进行的两次增资扩股中，四人通过广东势为向四维有限进行增资亦是基于以上考虑。

### **②上海势为**

2019年1月，何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯设立上海势为，并通过上海势为持有广东势为的股权，四人采取该持股安排系因为其当时考虑通过上海势为在企业注册地享受相关优惠政策。此后，上海势为并未享受相关优惠，四人维持通过上海势为持有广东势为股权的持股安排。

### **③帛泰合伙及应运而生合伙**

2021年3月，帛泰合伙和应运而生合伙先后通过四维有限增资的方式入股四维有限，二者均计划作为公司的员工持股平台。其中，四维有限已通过应运而生合伙实施了员工股权激励计划，广东势为系应运而生合伙的普通合伙人及执行事务合伙人，受激励的员工通过应运而生合伙间接持有公司股权。根据公司出具的说明并经查验，除通过应运而生合伙实施上述员工股权激励计划外，公司没有实施其他股权激励计划，帛泰合伙亦未作为员工持股平台，除何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯外，帛泰合伙不存在其他合伙人。

结合上述持股背景及原因，何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯通过直接、间接形式持有公司股份具有合理性。

## **2、相关税款缴纳情况**

### **(1) 何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯及相关股东直接持股的纳税情况**

根据四维材料的企业登记档案、相关出资凭证并经公司确认，何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯直接持有的四维材料股权/股份系通过发起设立公司及认缴公司新增注册资本等方式取得，广东势为、帛泰合伙及应运而生合伙直接持有的公司股权/股份均系通过认缴公司新增注册资本的方式取得，因此均无需缴纳个人所得税或企业所得税。

此外，在四维有限通过净资产折股方式整体变更设立为股份有限公司时，不存在以资本公积金或盈余公积金转增股本的情况，因此无需纳税。

### **(2) 何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯向上海势为转让广东势为股权的纳税情况**

根据四维材料及广东势为的企业登记档案、相关股权转让合同、广东势为提供的税务代扣代缴明细、上海势为提供的相关纳税申报表，以及访谈何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯，2019年2月，何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯分别将其持有的广东势为股权以1元的价格转让予上海势为，具体如下：

转让方	受让方	转让出资额 (万元)	转让出资额 实缴出资 (万元)	转让股权比 例 (%)	转让价格 (元)
何通海	上海势为	1,050.00	0.00	35.00	1.00
胡斌		750.00	0.00	25.00	1.00
廖伟坚		600.00	0.00	20.00	1.00
谢行雯		600.00	0.00	20.00	1.00
<b>合计</b>	-	<b>3,000.00</b>	<b>0.00</b>	<b>100.00</b>	-

本次股权转让完成后，何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯由直接持有广东势为股权变更为通过上海势为间接持有，四人持有广东势为股权的比例不变。本次转让行为发生时，由于根据广东势为当时有效的《公司章程》规定，四人对广东势为的实缴出资期限尚未届满，四人实缴出资额均为0元，故本次转让均以1元的名义价格实施，无需纳税。

### **(3) 应运而生合伙部分合伙人转让财产份额的纳税情况**

根据应运而生合伙的企业登记档案、相关《财产份额转让协议书》《变更决定书》、相关财务报表及合伙人出资凭证，并访谈应运而生合伙，应运而生合伙部分合伙人转让财产份额的纳税情况如下：

①2021年10月，李小丽因从公司离职退出股权激励计划，将其认缴的34

万元出资份额以 1 元的价格转让予广东势为，转让后李小丽不再持有应运而生合伙的出资份额。根据应运而生合伙当时有效的《合伙协议》，并经访谈应运而生合伙，上述转让发生时李小丽对应运而生合伙的实缴出资期限尚未届满，李小丽实缴出资额为 0 元，故本次转让以 1 元的名义价格实施，无需纳税。

②2022 年 11 月，胡斌将其持有的 1 万元应运而生合伙出资份额以 1 万元的价格转让予广东势为，转让后胡斌不再直接持有应运而生合伙的出资份额。根据胡斌向应运而生合伙实缴出资的支付凭证，胡斌以 1 元/出资份额的价格取得该 1 万元出资份额，本次份额转让系平价转让。结合应运而生合伙提供的相关财务报表、应运而生合伙持有公司股权的情况及广东天健会计师事务所有限公司出具的“天健莞审字（2023）0001 号”《审计报告》中经审计的公司 2021 年末净资产，胡斌将其持有的 1 万元出资份额以 1 万元的价格转让予广东势为不涉及《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》规定的主管税务机关可核定股权转让收入的情形，故无需纳税。

### **3、何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯直接及间接持有的公司股权/股份不存在委托持股或其他利益安排**

根据何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯出具的承诺、签署确认的核查表及其提供的出资凭证与出资前后资金流水，以及访谈前述人员，何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯直接、间接持有的公司股权/股份均为其本人真实持有，不存在委托持股或其他利益安排。

综上所述，何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯通过直接、间接形式持有公司股份具有合理性，四人通过直接、间接形式取得的公司股份符合国家关于纳税的法律法规规定，且四人直接及间接持有的公司股权/股份不存在委托持股或其他利益安排。

(三) 说明上海势为、韩泰合伙、东菱集团内部人员是否为公司员工，入股价格定价依据及公允性，是否在公司供应商、客户参股或任职，是否与公司、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，是否存在委托持股或其他利益安排

1、上海势为、韩泰合伙内部人员为公司员工，东菱集团内部人员不属于公司员工

(1) 上海势为

根据公司的员工花名册、上海势为的公司章程、企业登记档案以及上海势为提供的内部人员名单、股权结构表及其出具的说明，截至本回复出具日，上海势为内部人员（含股东、董事、监事、高级管理人员及其他在册员工），在四维材料任职的情况如下：

上海势为内部人员	在上海势为持股比例（%）	在上海势为担任职务	是否在四维材料任职	在四维材料担任职务
何通海	35.00	执行董事	是	董事长
胡斌	25.00	无	是	董事、总经理、董事会秘书
廖伟坚	20.00	监事	是	董事、副总经理
谢行雯	20.00	无	是	董事、副总经理

由于上海势为除持有广东势为股权外，未开展实际经营，因此除上述人员外，上海势为不存在其他内部人员。

(2) 韩泰合伙

根据公司的员工花名册、韩泰合伙的合伙协议、企业登记档案以及韩泰合伙提供的内部人员名单、出资结构表及其出具的说明，截至本回复出具日，韩泰合伙内部人员（含合伙人及其在册员工），在四维材料任职的情况如下：

韩泰合伙内部人员	在韩泰合伙出资比例（%）	在韩泰合伙担任职务	是否在四维材料任职	在四维材料担任职务
何通海	35.00	执行事务合伙人	是	董事长
胡斌	25.00	无	是	董事、总经理、董事会秘书
廖伟坚	20.00	无	是	董事、副总经理
谢行雯	20.00	无	是	董事、副总经理

由于韩泰合伙除持有四维材料股份外，未开展实际经营，因此除上述人员外，不存在其他内部人员。

### (3) 东菱集团

根据公司的员工花名册、东菱集团的公司章程、企业登记档案以及东菱集团出具的说明及股权结构表，截至本回复出具日，东菱集团内部人员（含股东、董事、监事、高级管理人员及其他在册员工）不存在于四维材料任职的情况，具体如下：

东菱集团内部人员	在东菱集团持股比例（%）	在东菱集团担任职务	是否在四维材料任职	在四维材料担任职务
郭建刚	60.00	董事长	否	-
郭建强	30.00	副董事长、总经理	否	-
郭志钊	10.00	董事	否	-
罗燕芬	无	董事	否	-
吕彩玲	无	董事	否	-
梁丽雪	无	监事	否	-
其他在册员工	无	除董事、监事、高级管理人员外的其他职务	否	-

### 2、入股价格定价依据及公允性

根据公司的企业登记档案、相关股东会决议、增资合同书、相关出资凭证，并经访谈上海势为、帛泰合伙及东菱集团，上海势为、帛泰合伙、东菱集团取得公司股权的入股价格、定价依据情况如下：

股东名称	入股时间	入股形式及数量	入股价格	定价依据
上海势为	2019年5月，四维有限第三次增资	通过广东势为间接认缴四维有限730.00万元出资额	1元/出资额	实质是公司实际控制人通过上海势为及广东势为对四维有限实施同比例增资，经实际控制人协商以1元/出资额的价格进行增资
	2020年12月，四维有限第四次增资	通过广东势为间接认缴四维有限2,070.00万元出资额	1元/出资额	
	2021年3月，四维有限第五次增资	通过广东势为间接认缴四维有限600.00万元出资额	1元/出资额	
帛泰合伙	2021年3月，四维有限第五次增资	直接认缴四维有限500.00万元出资额	1元/出资额	实质是公司实际控制人通过帛泰合伙对四维有限实施同比例增资，经实际控制人协商以1元/出资额的价格进行增资
东菱集团	2021年5月，四维有限第七次增资	直接认缴四维有限406.00万元出资额	6.8966元/出资额	公司以增资方式引入东菱集团、智享合伙等外部投资者，经协商，本次增资以公司投后估值4亿元为基础定价，与同期智享合伙增资入股的定价一致，定价公允

综上，上海势为、韩泰合伙、东菱集团取得公司股权的定价依据合理，入股价格公允。

### 3、上海势为、韩泰合伙、东菱集团内部人员不在公司供应商、客户参股或任职

根据上海势为、韩泰合伙、东菱集团签署确认的核查表及其出具的说明、上海势为与韩泰合伙提供的内部人员名单以及公司提供的供应商、客户名单，及经访谈公司的主要供应商与客户，并经查询公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、企查查（<https://pro.qcc.com>）等网站，截至本回复出具日，上海势为、韩泰合伙、东菱集团内部人员不存在于四维材料供应商、客户参股或任职的情况。

### 4、上海势为、韩泰合伙、东菱集团内部人员与公司、董事、监事、高级管理人员的关联关系情况

#### (1) 上海势为

根据上海势为出具的说明及其提供的内部人员名单、股权结构表、上海势为及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员签署确认的核查表，并经访谈上海势为、公司实际控制人及董事、监事、高级管理人员，截至本回复出具日，上海势为内部人员与公司、董事、监事、高级管理人员存在关联关系，具体情况如下：

上海势为内部人员	在上海势为的持股比例（%）	在上海势为担任职务	与公司、董事、监事、高级管理人员的关联关系
何通海	35.00	执行董事	何通海系四维材料股东、实际控制人，并担任董事长
胡斌	25.00	无	胡斌系四维材料股东、实际控制人，并担任董事、总经理、董事会秘书
廖伟坚	20.00	监事	廖伟坚系四维材料股东、实际控制人，并担任董事、副总经理
谢行雯	20.00	无	谢行雯系四维材料股东、实际控制人，并担任董事、副总经理

除上述关联关系外，上海势为内部人员与公司、董事、监事、高级管理人员不存在其他关联关系。

#### (2) 韩泰合伙

根据韩泰合伙出具的说明及其提供的内部人员名单、出资结构表、韩泰合

伙及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员签署确认的核查表，并经访谈韩泰合伙、公司实际控制人及董事、监事、高级管理人员，截至本回复出具日，韩泰合伙内部人员与公司、董事、监事、高级管理人员存在关联关系，具体情况如下：

韩泰合伙内部人员	在韩泰合伙的出资比例（%）	在韩泰合伙担任职务	与公司、董事、监事、高级管理人员的关联关系
何通海	35.00	执行事务合伙人	何通海系四维材料股东、实际控制人，并担任董事长
胡斌	25.00	无	胡斌系四维材料股东、实际控制人，并担任董事、总经理、董事会秘书
廖伟坚	20.00	无	廖伟坚系四维材料股东、实际控制人，并担任董事、副总经理
谢行雯	20.00	无	谢行雯系四维材料股东、实际控制人，并担任董事、副总经理

除上述关联关系外，韩泰合伙内部人员与公司、董事、监事、高级管理人员不存在其他关联关系。

### （3）东菱集团

根据东菱集团出具的说明及其提供的股权结构表、东菱集团及公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员签署确认的核查表，并经访谈东菱集团、公司实际控制人及董事、监事、高级管理人员，截至本回复出具日，东菱集团内部人员与公司、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，具体情况如下：

东菱集团内部人员	在东菱集团的持股比例（%）	在东菱集团担任职务	是否与公司、董事、监事、高级管理人员存在关联关系
郭建刚	60.00	董事长	否
郭建强	30.00	副董事长、总经理	否
郭志钊	10.00	董事	否
罗燕芬	/	董事	否
吕彩玲	/	董事	否
梁丽雪	/	监事	否
其他在册员工	/	除董事、监事、高级管理人员外的其他职务	否

### 5、上海势为、韩泰合伙、东菱集团不存在委托持股或其他利益安排

根据上海势为、韩泰合伙、东菱集团出具的承诺、签署确认的核查表及其提供的出资凭证，以及上海势为与韩泰合伙提供的出资前后资金流水、实际控制人提供的其向上海势为与韩泰合伙出资前后资金流水，并经访谈上海势为、韩泰合伙、东菱集团，上海势为、韩泰合伙、东菱集团均真实持有公司股权/股份，不存在委托持股或其他利益安排。

综上所述，（1）上海势为、韩泰合伙内部人员为公司员工，东菱集团内部人员不属于公司员工；（2）上海势为、韩泰合伙、东菱集团取得公司股权的定价依据合理，入股价格公允；（3）上海势为、韩泰合伙、东菱集团内部人员不存在于公司供应商、客户参股或任职的情况；（4）东菱集团内部人员与公司、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系；而在上海势为、韩泰合伙的内部人员中，除何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯系公司之股东、实际控制人并在公司担任董事、高级管理人员等职务外，上海势为、韩泰合伙内部人员与公司、董事、监事、高级管理人员不存在其他关联关系；（5）上海势为、韩泰合伙、东菱集团均真实持有公司股权/股份，不存在委托持股或其他利益安排。

#### **（四）说明苏永安入股的背景、原因及合理性，入股价格定价依据及公允性，是否存在委托持股或其他利益安排**

##### **1、苏永安入股的背景、原因及合理性**

根据苏永安签署确认的核查表以及对苏永安的访谈，苏永安在入股四维有限前已与何通海结识，在入股前苏永安控股企业宁波森讯进出口有限公司、宁波腾栢科技有限公司已与公司存在业务往来。2022年下半年，四维有限因发展需求拟引入外部投资者进行融资，经何通海与苏永安沟通协商，同时苏永安基于其对四维有限主营业务的了解，苏永安决定投资四维有限，并以增资的方式取得四维有限的股权。据此，苏永安入股四维有限具有合理性。

##### **2、苏永安入股价格定价依据及公允性**

根据公司的企业登记档案、相关股东会决议、增资合同、苏永安提供的出资凭证及其出资前后资金流水，并经访谈苏永安，2023年3月，四维有限注册资本由5,800万元增加至6,304.35万元，苏永安及建企投资合计投资4,800万元认缴公司本次新增注册资本共504.35万元，入股价格为9.5172元/出资额，其中苏永安以960万元认缴公司新增注册资本100.87万元。

根据苏永安、建企投资与公司及其他股东于2022年12月签订的《增资合同书》之约定，苏永安本次入股价格以公司投后估值6亿元为基础确定。同时，如公司2023年度实际扣除非经常性损益后净利润高于承诺净利润，则苏永安、建企投资将追加投资1,200万元，该追加投资金额仍以公司投后估值6亿元为基

基础确定；如公司 2023 年度实际扣除非经常性损益后净利润低于承诺净利润，则苏永安、建企投资追加投资金额将调整为 200 万元，前后合计投资总额为 5,000 万元，该投资总额以公司投后估值 5 亿元为基础确定。此后，根据公司及全体股东于 2024 年 10 月签订的《协议书》，各方确认公司已完成《增资合同书》所约定的业绩承诺，苏永安与建企投资合计向公司投资的 4,800 万元所参考的公司投后估值维持为 6 亿元，同时各方同意苏永安、建企投资不再履行追加投资的承诺。

据此，苏永安上述入股价格系以公司投后估值为基础确定，定价依据合理，价格公允。

### **3、苏永安不存在委托持股或其他利益安排**

根据苏永安出具的承诺、签署确认的核查表及其提供的出资凭证、出资前后资金流水，以及根据对苏永安的访谈，苏永安真实持有公司股份，不存在委托持股或其他利益安排。

综上所述，苏永安系在公司因发展需求拟引入外部投资者进行融资的背景下，基于在入股公司前其控股企业已与公司存在业务往来以及结合其对公司主营业务的了解，并经与何通海进行沟通协商后决定投资公司，其入股背景及原因具有合理性。此外，苏永安入股价格的定价依据合理，价格公允，其真实持有公司股份，不存在委托持股或其他利益安排。

## **（五）说明外资入股在外汇管理、外商投资企业设立及变更备案管理、项目核准备案管理、主管部门信息报送等方面是否符合当时有效的外资企业、外汇管理等相关法律法规的规定**

### **1、外汇管理**

根据中国香港自然人股东苏永安的出资转账凭证、出资前后资金流水并经苏永安对出资来源的书面确认，苏永安已足额向公司出资，其出资的行为发生在中国境内，用于出资的资金来源于其境内自有资金，且币种均为人民币，不涉及《中华人民共和国外汇管理条例》规定的外汇收支与外汇经营活动以及《个人外汇管理办法》规定的外汇业务。与苏永安向四维材料出资存在类似情形的相关案例情况如下：

项目名称	证券代码	具体情况
丹娜生物	874289.BJ	根据外籍自然人股东 ZHOU ZE QI（周泽奇）的出资转账凭证并经 ZHOU ZE QI（周泽奇）书面确认，外籍自然人股东 ZHOU ZE QI（周泽奇）出资的行为发生在中国境内，用于出资的资金来源于其境内自有资金，且币种均为人民币，不涉及《中华人民共和国外汇管理条例》规定的外汇收支与外汇经营活动以及《个人外汇管理办法》规定的外汇业务，未违反外汇管理的相关规定。
德赛西威	002920.SZ	根据外籍自然人的出资转账凭证并经外籍自然人书面确认，外籍自然人出资的行为发生在中国境内，用于出资的资金来源于该等外籍自然人的自有资金，且币种均为人民币，不涉及《中华人民共和国外汇管理条例》规定的外汇收支与外汇经营活动以及《个人外汇管理办法》规定的外汇业务，未违反外汇管理的相关规定。

根据 2011 年 10 月 13 日起实施的《外商直接投资人民币结算业务管理办法》第八条第一款规定，境外投资者汇入的人民币注册资本或缴付人民币出资应当开立人民币资本金专用存款账户存放。根据 2020 年 1 月 1 日起实施的《中华人民共和国外商投资法》第二十一条、2015 年 6 月 1 日起实施的《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》之“二、简化部分直接投资外汇业务办理手续”以及 2020 年 11 月 13 日起实施的《资本项目外汇业务指引（2020 年版）》（自 2024 年 5 月 6 日起废止）之“6.4 境内直接投资货币出资入账登记”[与现行有效的《资本项目外汇业务指引（2024 年版）》之“7.4 境内直接投资货币出资入账登记”内容一致]等规定，收款银行在收到外国投资者（中国香港特别行政区、澳门特别行政区投资者参照适用）境外汇入、境内划转资本金（不含境内再投资资金）办理资金入账后，应督促标的企业尽快提交货币出资入账登记申请，并及时通过资本项目信息系统办理货币出资入账登记。

根据公司出具的说明及苏永安提供的出资凭证、出资前后资金流水，并访谈苏永安及公司收款银行工作人员，苏永安系通过其境内银行账户，以其境内的人民币资金向公司支付投资款，但由于收款银行当时未识别出苏永安的境外投资者身份及其本次出资资金的性质，因此未通过外汇局资本项目信息系统办理境内直接投资货币出资入账登记；同时，由于公司当时对境外投资者直接投资专用账户相关政策及法律法规理解有误，因此公司未就苏永安本次汇入的出资资金申请开立人民币资本金专用存款账户。目前，公司已就办理相关账户开立及登记事项与银行进行沟通。

根据《中国人民银行行政处罚裁量基准适用规定》第十一条及《外汇管理行政处罚裁量办法》第十二条、第十三条等规定，以及根据中国人民银行广东省分行、国家外汇管理局广东省分局对本所律师在官网留言的回复，上述事项不属于应从重处罚或者应按较重或严重情节对应的处罚幅度进行处罚的情形，公司不会因上述事项而受到行政处罚。此外，经查询公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）、中国人民银行（<http://www.pbc.gov.cn>）、中国人民银行广东省分行（<http://guangzhou.pbc.gov.cn>）、国家外汇管理局（<https://www.safe.gov.cn>）、国家外汇管理局广东省分局（<https://www.safe.gov.cn/guangdong/>）等网站的公开信息，公司不存在与银行结算账户及外汇管理相关的行政处罚记录。同时，结合上述事项不涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，不存在导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等情况，因此，该等事项不构成重大违法行为。

综上，苏永安本次入股行为发生在中国境内，用于出资的资金来源于其境内自有资金，且币种均为人民币，不涉及《中华人民共和国外汇管理条例》规定的外汇收支与外汇经营活动以及《个人外汇管理办法》规定的外汇业务，虽存在公司未开立人民币资本金专用存款账户以及收款银行未办理境内直接投资货币出资入账登记的情况，但根据有关法律法规规定及中国人民银行广东省分行、国家外汇管理局广东省分局的官网留言回复，该等事项不属于应从重处罚或者应按较重或严重情节对应的处罚幅度进行处罚的情形，公司不会因上述事项而受到行政处罚；并且，鉴于目前公司不存在与银行结算账户或外汇管理相关的行政处罚记录，该等情况不涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，亦不存在导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等情况，故该等情况不构成重大违法行为，不会对公司本次挂牌造成重大不利影响。

## **2、外商投资企业设立及变更备案管理、项目核准备案管理**

根据 2020 年 1 月 1 日起实施的《中华人民共和国外商投资法》《中华人民共和国外商投资法实施条例》及《外商投资信息报告办法》，自 2020 年 1 月 1 日起，外商投资无需履行向商务主管部门、外经贸主管部门申请备案、审批等

程序。鉴于苏永安作为中国香港人士，其投资四维有限后，四维有限成为外商投资企业；同时，由于苏永安系于 2020 年 1 月 1 日后投资四维有限，故四维有限无需就苏永安本次投资履行向商务主管部门、外经贸主管部门申请备案、审批等程序。

根据 2022 年 1 月 1 日起实施的《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2021 年版）》（自 2024 年 11 月 1 日起废止），以及 2024 年 11 月 1 日起实施的《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2024 年版）》，如外商投资不涉及《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2021 年版）》及《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2024 年版）》规定的负面清单行业，则无需适用相关准入特别管理措施。鉴于报告期内，公司主营业务系从事定制工业材料的选材咨询与开发、加工和销售，不在上述负面清单所列范围之内，因此公司的主营业务不属于被禁止或限制的外商投资领域，亦无需适用外商投资准入特别管理措施，符合国家有关外商投资产业政策的规定。

根据 2021 年 1 月 18 日起实施的《外商投资安全审查办法》，两类外商投资应当在实施前向外商投资安全审查工作机制办公室进行申报，由该办公室进行外商投资安全审查工作：一为投资军工、军工配套等关系国防安全的领域以及在军事设施和军工设施周边地域投资；二为投资关系国家安全的重要农产品、重要能源和资源、重大装备制造、重要基础设施、重要运输服务、重要文化产品与服务、重要信息技术和互联网产品与服务、重要金融服务、关键技术以及其他重要领域，并取得所投资企业的实际控制权。鉴于公司从事的主营业务并非与军工相关，亦非关系国家安全的领域，因此公司无需履行外商投资安全审查程序。

综上，鉴于苏永安系于 2020 年 1 月 1 日后对公司实施投资，故公司无需就苏永安本次投资履行向商务主管部门、外经贸主管部门申请备案、审批等程序。同时，公司从事的主营业务不属于被禁止或限制的外商投资领域，亦无需适用外商投资准入特别管理措施，符合国家有关外商投资产业政策的规定；公司从事的主营业务并非与军工相关，亦非关系国家安全的领域，因此公司无需履行外商投资安全审查程序。

### 3、主管部门信息报送

根据 2020 年 1 月 1 日起实施的《外商投资信息报告办法》，外国投资者或者外商投资企业应当通过企业登记系统以及国家企业信用信息公示系统向商务主管部门报送投资信息。

经查询中华人民共和国商务部业务系统统一平台（<https://wzzxbs.mofcom.gov.cn/gsp/>）及公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>），公司已按照《外商投资信息报告办法》之要求报送了外商投资相关信息。

综上所述，针对外资入股事项，公司已在外商投资企业设立及变更备案管理、项目核准备案管理、主管部门信息报送等方面均符合当时有效的外资企业等相关法律法规的规定。中国香港股东苏永安已经足额出资，本次入股不涉及《中华人民共和国外汇管理条例》规定的外汇收支与外汇经营活动以及《个人外汇管理办法》规定的外汇业务；根据有关法律法规规定及中国人民银行广东省分行、国家外汇管理局广东省分局的官网留言回复，苏永安本次入股未开立人民币资本金专用存款账户以及未办理境内直接投资货币出资入账登记不属于应从重处罚或者应按较重或严重情节对应的处罚幅度进行处罚的情形，公司不会因上述事项而受到行政处罚；并且，鉴于目前公司不存在与银行结算账户或外汇管理相关的行政处罚记录，该等情况不涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，亦不存在导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等情况，故该等情况不构成重大违法行为，不会对公司本次挂牌造成重大不利影响。

**（六）说明持股平台合伙人出资涉及借款的原因及合理性，借款人员、借款对象、借款金额、有无签订借款协议并约定借款利率和借款期限、截至目前有无偿还、偿还凭证，是否存在委托持股或其他利益输送安排**

#### 1、持股平台合伙人出资涉及借款的原因及合理性

根据公司提供的股权激励计划相关文件，2021 年 3 月，四维有限股东会审议通过《东莞市四维金属材料有限公司股权激励计划（草案）》，拟设立持股平台应运而生合伙对公司员工实施股权激励。根据应运而生合伙提供的合伙协议、应运而生合伙之合伙人提供的相关出资凭证及出资前后资金流水，并经访

谈广东势为及应运而生合伙之合伙人，合伙协议约定各合伙人需于2021年10月31日前缴足出资，当时拟参与股权激励计划的员工舒冬琴、艾虎臣、聂志龙、林巧、熊丹、杨凌霞、刘冬云因个人资金不足，经与公司实际控制人协商，由广东势为向其提供借款用于出资，并由广东势为与该等员工签订借款协议，对借款金额、借款利息及还款安排等事宜作出约定。据此，应运而生合伙的部分合伙人基于其个人资金不足的情况向广东势为借款用于向应运而生合伙出资具有合理性。

## 2、借款人员、借款对象、借款金额，相关方签订借款协议约定借款利率和借款期限以及截至目前相关借款的偿还情况

### (1) 借款人员、借款对象及借款金额

根据相关借款协议、转账凭证并经访谈相关借款人员，应运而生合伙部分合伙人向广东势为借款用于向应运而生合伙出资的具体人员及金额如下：

借款人员	借款对象	借款金额（万元）
舒冬琴	广东势为	45.60
艾虎臣		41.20
聂志龙		52.80
林巧		42.40
熊丹		38.00
杨凌霞		57.60
刘冬云		49.60

### (2) 借款协议之签订及借款利率、借款期限等内容

2021年9月，各借款人与广东势为签订《借款协议》，约定借款期限至2024年12月31日，借款利息为6%，借款利息自2022年1月1日开始计算。2024年10月，基于各借款人的偿还情况及其个人资金情况，经广东势为与各借款人协商一致，对《借款协议》中关于借款利息的约定作出调整，其中：①除熊丹外的其余六位借款人与广东势为签订《借款协议之补充协议》，签署方一致同意借款利息变更为2%，计息起算日变更为2022年3月1日；②鉴于熊丹于2022年3月1日前已偿还全部借款本金，因此熊丹与广东势为签订《借款协议之终止协议》，双方一致确认熊丹已足额偿还借款本金，原《借款协议》约定的利息不再支付。

### (3) 借款偿还情况

根据相关偿还凭证以及经访谈广东势为及相关借款人员，所有借款人均已在 2024 年 10 月 31 日前按照《借款协议》《借款协议之补充协议》《借款协议之终止协议》等相关协议向广东势为偿还全部借款本金和利息。

### **3、涉及出资借款的持股平台合伙人不存在委托持股或其他利益输送安排**

根据应运而生合伙及其合伙人出具的承诺、合伙人提供的出资凭证及出资前后资金流水，并经访谈借款双方，涉及出资借款的应运而生合伙之合伙人所持有的应运而生合伙出资份额及间接持有的公司股份不存在委托持股或其他利益输送安排。

综上所述，应运而生合伙之合伙人舒冬琴、艾虎臣、聂志龙、林巧、熊丹、杨凌霞、刘冬云基于其个人资金不足的情况向广东势为借款用于向应运而生合伙出资，该借款背景具有合理性。该等借款人已与广东势为签订《借款协议》《借款协议之补充协议》《借款协议之终止协议》等相关协议对借款金额、借款利率及借款期限等内容作出约定，且所有借款人已于 2024 年 10 月 31 日前按照相关协议向广东势为偿还全部借款本金和利息。该等借款人所持有的应运而生合伙出资份额及间接持有的公司股份不存在委托持股或其他利益输送安排。

**（七）说明持股平台应运而生合伙的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排，公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人；股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定**

**1、除广东势为外，应运而生合伙的合伙人均为公司员工，出资来源为自有资金或向广东势为借取的资金，所持份额不存在代持或者其他利益安排**

根据公司的员工花名册、社会保险及住房公积金缴纳明细、持股平台合伙人与四维材料签署的劳动合同以及持股平台合伙人签署确认的核查表，除广东势为担任执行事务合伙人外，应运而生合伙的合伙人均为公司在职员工，具体如下：

序号	合伙人名称/姓名	出资份额（万元）	出资比例（%）	出资人类型	在四维材料的职务
1	广东势为	914.00	71.4062	普通合伙人	-
2	杨凌霞	57.60	4.5000	有限合伙人	销售中心总监
3	聂志龙	52.80	4.1250	有限合伙人	生产配送中心总监
4	刘冬云	49.60	3.8750	有限合伙人	设备部经理
5	舒冬琴	45.60	3.5625	有限合伙人	销售部经理
6	林巧	42.40	3.3125	有限合伙人	生产部经理
7	艾虎臣	41.20	3.2188	有限合伙人	青岛四维生产经理
8	何露	38.80	3.0312	有限合伙人	财务负责人
9	熊丹	38.00	2.9688	有限合伙人	采购部经理
合计		1,280.00	100.0000	-	-

承前所述，舒冬琴、艾虎臣、聂志龙、林巧、熊丹、杨凌霞、刘冬云向应运而生合伙出资的资金来源为广东势为提供的借款，上述人员均已于2024年10月31日前按照相关协议偿还全部借款本金和利息。除上述人员外，合伙人广东势为、何露向应运而生合伙出资的资金来源为其自有资金。合伙人所持有的应运而生合伙出资份额及间接持有的公司股份不存在代持或者其他利益安排。

## 2、公司股东人数经穿透计算未超过200人

截至本回复出具日，公司共有11名直接股东，根据《非上市公众公司监管指引第4号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》规定，穿透计算的公司股东人数为25人，未超过200人，具体情况如下：

序号	股东名称/姓名	股东性质	经穿透计算的股东人数	穿透计算情况说明
1	何通海	自然人股东	1	自然人股东
2	胡斌	自然人股东	1	自然人股东
3	廖伟坚	自然人股东	1	自然人股东
4	谢行雯	自然人股东	1	自然人股东
5	广东势为	法人股东	0	不属于需备案的私募基金，最终持有人为4位实际控制人，不重复计算
6	帛泰合伙	合伙企业股东	0	不属于需备案的私募基金，最终持有人为4位实际控制人，不重复计算
7	应运而生合伙	合伙企业股东	8	系员工持股平台，执行事务合伙人为广东势为，有限合伙人均为公司员工；基于谨慎原则，将应运而生合伙进行穿透计算，最终持有人为4位实际控制人及8位员工，4位实际

				控制人不重复计算
8	东菱集团	法人股东	3	不属于需备案的私募基金，最终持有人为3位自然人
9	建企投资	法人股东	8	不属于需备案的私募基金，最终持有人为8位自然人
10	瞪羚合伙	合伙企业股东	1	系已备案的私募基金，无需穿透计算
11	苏永安	自然人股东	1	自然人股东
穿透并去除重复股东后计入四维材料股东人数合计		-	25	-

**3、股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定**

**(1) 股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性**

公司于 2021 年实施股权激励授予的各项权益工具总额为 290 万元，报告期内确认的股份支付费用情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
以权益结算的股份支付计入资本公积的累计金额	130.79	114.87	83.03
以权益结算的股份支付确认的费用总额	15.92	31.84	31.84

按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定，参照《股份支付准则应用案例——授予限制性股票》，公司确认本次股权激励为以权益结算的股份支付，授予日为 2021 年 3 月 25 日，激励对象等待期为 100 个月。根据《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》规定公允价值在计量划分的三个层次，公司选择外部投资者入股价格作为第二层次的报价，即以 2021 年 4 月 26 日新增股东东菱集团和智享合伙的入股价格作为本次股权激励的公允价值确定依据，公允价值确定依据具有合理性。

**(2) 结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合**

## 会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性

根据 2021 年 3 月 15 日公司股东会审议通过的《关于公司实施 2021 年股权激励计划的议案》，以及 2021 年 3 月签署的《东莞市四维金属材料有限公司之员工股权激励协议》，本次股权激励的激励对象通过认购持股平台应运而生（深圳）投资发展合伙企业（有限合伙）的财产份额，成为持股平台的有限合伙人，再由持股平台向公司增资，从而实现激励对象间接持有公司股份。持股平台的出资总额为 1,280 万元，其中本次股权激励拟授予的激励股权对应的持股平台财产份额共 400 万元。2021 年 3 月，应运而生合伙向公司增资未导致其合伙人广东势为的上层股东超过原持股比例而获得新增股份，胡斌为担任执行事务合伙人之目的持有 1 万元财产份额，后续变更执行事务合伙人后将其持有的份额转回给广东势为，故广东势为、胡斌持有的持股平台 880 万元财产份额不作为本次授予的股权激励份额。合伙人及其出资情况如下表所示：

单位：万元

序号	姓名/名称	认购持股平台的财产份额	占持股平台注册资本的比例	类型
1	胡斌	1.00	0.078125%	普通合伙人
2	广东势为	879.00	68.671875%	有限合伙人
3	杨凌霞	57.60	4.50000%	有限合伙人
4	聂志龙	52.80	4.12500%	有限合伙人
5	刘冬云	49.60	3.87500%	有限合伙人
6	舒冬琴	45.60	3.56250%	有限合伙人
7	林巧	42.40	3.31250%	有限合伙人
8	艾虎臣	41.20	3.21875%	有限合伙人
9	何露	38.80	3.03125%	有限合伙人
10	熊丹	38.00	2.96875%	有限合伙人
11	李小丽	34.00	2.65625%	有限合伙人
合计		1,280.00	100%	-

持股平台设立以来份额变动及股份支付处理情况如下表所示：

变动时间	变动简况	具体情形	价格情况	股份支付处理
2021 年 10 月	激励对象离职退出	激励对象李小丽将其持有的 34.00 万元财产份额转让给广东势为	因其未实缴出资，转让价格为 1 元	本次财产份额转让系因相关人员离职，将已计提的股份支付费用冲回；广东势为依据激励方案和《合伙协议》回购，按以权益结算的股份支付一次性计入当期损益
2021 年 11 月	原执行事务合伙人退出	持股平台执行事务合伙人变更为广东势为，原执	转让价格为原始出资额	本次财产份额转让系执行事务合伙人变更，原胡斌作为执行事务合伙人持有的份额以原始出资额转出，

		行事务合伙人胡斌将其持有的1.00万元财产份额转让给广东势为		不涉及股份支付处理
--	--	--------------------------------	--	-----------

通过以上变更后，激励对象获授激励股权对应的公司新增出资额及对应间接持有公司股权的比例如下表所示：

单位：万元

序号	姓名	职务	本次授予的激励股权对应的公司新增出资额	占本次激励完成后公司注册资本的比例
1	杨凌霞	销售中心总监	14.40	0.2759%
2	聂志龙	生产配送中心总监	13.20	0.2529%
3	刘冬云	设备部经理	12.40	0.2375%
4	舒冬琴	销售部经理	11.40	0.2184%
5	林巧	生产经理	10.60	0.2031%
6	艾虎臣	青岛四维生产经理	10.30	0.1973%
7	何露	财务负责人	9.70	0.1858%
8	熊丹	采购部经理	9.50	0.1820%
9	广东势为	-	8.50	0.1628%
<b>合计</b>		-	<b>100.00</b>	<b>1.9157%</b>

根据协议约定，本次股权激励授予日为激励计划经公司股东会审议通过，胡斌、广东势为与激励对象成立持股平台，且激励对象向持股平台增资，持股平台向公司增资并完成相关工商变更登记之日，限售期为自授予日起至在中国境内成功上市之日 2026 年 6 月 30 日后 36 个月止。授予激励对象股权的授予价格，即持股平台认购公司新增出资额的价格为人民币 4 元/出资额。激励对象认缴持股平台财产份额的价格为 1 元/财产份额。公司确定本次股权激励授予日的公允价值为 2.9 元/股，确认的各项权益工具总额为 290 万元。

因此，激励对象持有的合伙份额解锁时点估计为 2029 年 6 月，预计期间不会有其他激励对象离职。其中对广东势为受让离职员工的激励份额按以权益结算的股份支付一次性计入当期损益，对其他激励对象的股权激励按等待期 100 个月进行分摊。按照权益工具授予日的公允价值，确定成本费用和相应的资本公积，不确认权益工具后续公允价值变动。

公司一次性确认和分摊确认的股份支付费用如下表所示：

单位：万元

期间	一次性确认的股份支付费用	分期确认的股份支付费用		累计确认费用
		确认月数	分摊费用	
2021年	24.65	10	26.54	51.19
2022年	-	12	31.84	83.03
2023年	-	12	31.84	114.87
2024年1-6月	-	6	15.92	130.79
2024年7-12月	-	6	15.92	146.71
2025年	-	12	31.84	178.55
2026年	-	12	31.84	210.40
2027年	-	12	31.84	242.24
2028年	-	12	31.84	274.08
2029年	-	6	15.92	290.00
合计	24.65	100	265.35	290.00

本次股权激励的激励对象均为公司中层以上管理人员，对相关人员进行股权激励是出于提高凝聚力和公司竞争力，促进公司长期、持续、健康发展等管理目的，故计入管理费用。

综上，公司关于股份支付的会计处理符合企业会计准则的规定，股份支付计入管理费用具有准确性。

### **(3) 对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定**

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》的规定：“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。”因广东势为公司实际控制人控制的企业，公司对广东势为受让离职员工的激励份额未设置等待期，一次性确认的股份支付费用在非经常性损益列示；对其他激励对象等待期为100个月，分期确认的股份支付费用在经常性损益列示。因此，公司对报告期股份支付费用在非经常性损益列示具有合理性，符合相关规定。

### **【主办券商回复】**

#### **(一) 请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见**

##### **1、核查程序**

针对上述事项，主办券商实施的核查程序主要包括：

(1) 查阅四维材料、广东势为、上海势为、韩泰合伙、应运而生合伙的企业登记档案、相关股东会决议、出资凭证、股权激励计划相关文件以及何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯签署的《一致行动协议书》，并对前述主体进行访谈，核查何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯直接、间接持股的背景、原因及合理性；

(2) 查阅四维材料、广东势为、应运而生合伙的企业登记档案、相关财务报表、审计报告，及何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯历次直接、间接入股涉及的验资报告、转账凭证、股权转让合同、财产份额转让协议、前述人员出资前后的银行流水，取得前述人员签署确认核查表、出具的承诺，并对其进行访谈，核查何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯直接、间接持股过程中相关税款缴纳情况、是否存在委托持股或其他利益安排；

(3) 查阅上海势为、韩泰合伙、东菱集团的企业登记档案、公司章程/合伙协议、股权/出资结构表以及上海势为、韩泰合伙提供的内部人员名单、上海势为、韩泰合伙、东菱集团签署确认的核查表及其出具的说明、公司的员工花名册、公司实际控制人及董事、监事、高级管理人员签署确认的核查表，并经访谈前述主体，核查上海势为、韩泰合伙、东菱集团内部人员是否存在四维材料员工、是否在公司供应商、客户参股或任职、是否与公司、董事、监事、高级管理人员存在关联关系；

(4) 查阅四维材料的企业登记档案、相关股东会决议、增资合同、相关出资凭证，查阅与东菱集团同期入股的智享合伙的增资合同、投资款转账凭证，查阅上海势为、韩泰合伙、东菱集团签署确认的核查表、出具的承诺，并对前述主体进行访谈，核查其入股价格定价依据及公允性，是否存在委托持股或其他利益安排；

(5) 查阅四维材料的企业登记档案、公司审议苏永安入股的股东会决议、增资合同、苏永安支付投资款的转账凭证、出资前后资金流水、同期建企投资对公司增资的转账凭证、苏永安签署确认的核查表、出具的承诺，并对其进行访谈，核查苏永安入股的背景、原因及合理性、入股价格定价依据及公允性、是否存在委托持股或其他利益安排；

(6) 查阅《中华人民共和国外商投资法》《中华人民共和国外商投资法实

施条例》《中华人民共和国外汇管理条例》《个人外汇管理办法》《外商投资信息报告办法》《外商直接投资人民币结算业务管理办法》《中国人民银行行政处罚裁量基准适用规定》《外汇管理行政处罚裁量办法》《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》及《资本项目外汇业务指引（2020年版）》《资本项目外汇业务指引（2024年版）》等法律法规，研究外商投资相关的外汇管理、外商投资企业设立及变更备案管理、项目核准备案管理、主管部门信息报送等方面的规定；同时，取得公司出具的相关说明、苏永安向公司支付投资款的转账凭证、出资前后资金流水以及访谈收款银行工作人员、检索相似案例，以及查询中华人民共和国商务部业务系统统一平台（<https://wzzxbs.mofcom.gov.cn/gspst/>）、公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）、中国人民银行（<http://www.pbc.gov.cn>）、中国人民银行广东省分行（<http://guangzhou.pbc.gov.cn>）、国家外汇管理局（<https://www.safe.gov.cn>）、国家外汇管理局广东省分局（<https://www.safe.gov.cn/guangdong/>）等网站，并在中国人民银行广东省分行、国家外汇管理局广东省分局官网进行留言及取得相关回复，核查外资入股在外汇管理、外商投资企业设立及变更备案管理、项目核准备案管理、主管部门信息报送等方面是否符合当时有效的外资企业、外汇管理等相关法律法规的规定、是否涉及重大违法行为；

（7）查阅公司股权激励计划相关文件、应运而生合伙的合伙协议、应运而生合伙之合伙人提供的相关出资凭证及出资前后资金流水、相关《借款协议》《借款协议之补充协议》《借款协议之终止协议》、借款、偿还及支付利息的转账凭证、持股平台合伙人签署确认的核查表，并对持股平台合伙人、广东势为进行访谈，核查持股平台合伙人出资的资金来源情况、出资涉及借款的原因及合理性、借款人员、借款对象、借款金额、借款协议的签署情况、借款利息及期限的约定情况、偿还情况；

（8）查阅公司的员工花名册、社会保险及住房公积金缴纳明细、持股平台合伙人与公司签署的劳动合同以及持股平台合伙人签署确认的核查表，核查应运而生合伙的合伙人是否均为公司员工；

（9）查阅应运而生合伙及其合伙人出具的承诺、合伙人提供的出资凭证及

出资前后资金流水，并访谈持股平台合伙人，核查持股平台合伙人出资来源是否为自有资金、所持出资份额及间接持有的公司股权/股份是否存在委托持股或其他利益输送安排；

（10）查阅《证券法》《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等法律法规规定，取得公司股东的签署确认的核查表、公司股东的股权结构表、公司章程、企业登记档案，并查询公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）、企查查（<https://pro.qcc.com>）等网站，核查公司穿透后的股东人数及是否超过 200 人；

（11）查阅四维材料及广东势为、帛泰合伙、应运而生合伙的企业登记资料、公司章程、合伙协议、股权激励相关文件、相关股东会决议等会议文件、广东势为与应运而生合伙涉及出资借款之合伙人签订的借款相关协议及还款凭证、出资款支付凭证、完税资料、相关股东出资前后资金流水等客观证据，以及取得广东势为、帛泰合伙、何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯、苏永安及应运而生合伙的合伙人签署确认的核查表、出具的承诺，并经访谈上述主体，核查公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东所持有的公司股份是否存在股权代持情况；

（12）查阅四维材料的企业登记档案、股东入股的增资合同、股权转让协议及价款支付凭证、股东签署确认的核查表及其出具的承诺、股东出资前后的资金流水，并经访谈公司股东，核查公司股东历次入股价格是否存在明显异常、入股背景、资金来源等情况，以及入股行为是否存在股权代持未披露的情况，是否存在不正当利益输送问题；

（13）查阅四维材料的企业登记档案、股东入股的增资合同、股权转让协议及价款支付凭证、股东相关银行账户出资前后的资金流水、股东出具的承诺及其签署确认的核查表，及经访谈公司股东，并经查询中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）等网站，核查公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠

纷或潜在争议。

## 2、核查意见

经核查，主办券商认为：

(1) 何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯通过直接、间接形式持有公司股权/股份具有合理性，四人通过直接、间接形式取得的公司股权/股份符合国家关于纳税的法律法规规定，且四人直接及间接持有的公司股权/股份不存在委托持股或其他利益安排；

(2) 上海势为、帛泰合伙的内部人员为公司员工；东菱集团内部人员不属于公司员工；上海势为、帛泰合伙、东菱集团内部人员不存在于公司供应商、客户参股或任职的情况。同时，东菱集团内部人员与公司、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系；而在上海势为、帛泰合伙的内部人员中，除何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯系公司之股东、实际控制人并在公司担任董事、高级管理人员等职务外，上海势为、帛泰合伙内部人员与公司、董事、监事、高级管理人员不存在其他关联关系。此外，上海势为、帛泰合伙、东菱集团取得公司股权的定价依据合理，入股价格公允，其均真实持有公司股权/股份，不存在委托持股或其他利益安排。

(3) 苏永安系在公司因发展需求拟引入外部投资者进行融资的背景下，基于在入股公司前其控股企业已与公司存在业务往来以及结合其对公司主营业务的了解，并经与何通海进行沟通协商后决定投资公司，其入股背景及原因具有合理性。此外，苏永安入股价格的定价依据合理，价格公允，其真实持有公司股份，不存在委托持股或其他利益安排；

(4) 对于外资入股事项，公司在外商投资企业设立及变更备案管理、项目核准备案管理、主管部门信息报送等方面均符合当时有效的外资企业等相关法律法规的规定。中国香港股东苏永安已经足额出资，本次入股不涉及《中华人民共和国外汇管理条例》规定的外汇收支与外汇经营活动以及《个人外汇管理办法》规定的外汇业务；根据有关法律法规规定及中国人民银行广东省分行、国家外汇管理局广东省分局的官网留言回复，苏永安本次入股未开立人民币资本金专用存款账户以及未办理境内直接投资货币出资入账登记不属于应从重处

罚或者应按较重或严重情节对应的处罚幅度进行处罚的情形，公司不会因上述事项而受到行政处罚；并且，鉴于目前公司不存在与银行结算账户或外汇管理相关的行政处罚记录，该等情况不涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域，亦不存在导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等情况，故该等情况不构成重大违法行为，不会对公司本次挂牌造成重大不利影响；

(5) 应运而生合伙之合伙人舒冬琴、艾虎臣、聂志龙、林巧、熊丹、杨凌霞、刘冬云基于其个人资金不足的情况向广东势为借款用于向应运而生合伙出资，该借款背景具有合理性。该等借款人已与广东势为签订《借款协议》《借款协议之补充协议》《借款协议之终止协议》等相关协议对借款金额、借款利率及借款期限等内容作出约定，且所有借款人已于 2024 年 10 月 31 日前按照相关协议向广东势为偿还全部借款本金和利息。该等借款人所持有的应运而生合伙出资份额及间接持有的公司股份不存在委托持股或其他利益输送安排；

(6) 除广东势为作为执行事务合伙人外，应运而生合伙的合伙人均为公司员工。在合伙人出资来源方面，广东势为、何露对持股平台的出资来源系其自有资金，其余七名合伙人的出资资金来源均为广东势为提供的借款。合伙人所持有的应运而生合伙出资份额及间接持有的公司股份不存在代持或者其他利益安排；

(7) 经穿透计算，公司股东人数为 25 人，不存在超过 200 人的情况；

(8) 公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东所持有的公司股份不存在股权代持情况；

(9) 公司股东历次入股价格公允，定价依据合理，入股行为不存在股权代持未披露的情况，不存在不正当利益输送问题；

(10) 公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

综合上述核查情况，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

**(二) 结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效**

主办券商取得了公司及广东势为、帛泰合伙、应运而生合伙的企业登记档案、公司章程、合伙协议、股权激励相关文件、相关股东会决议等会议文件、广东势为与应运而生合伙部分合伙人签订的借款相关协议及还款凭证、出资款支付凭证、完税资料、相关股东出资前后资金流水等客观证据，以及根据广东势为、帛泰合伙、何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯、苏永安及应运而生合伙的合伙人签署确认的核查表、出具的承诺，并经访谈上述主体，对出资前后的资金流水及股权代持事项进行了核查，具体如下：

核查对象	股东身份	出资阶段及形式	出资款支付时间	出资流水取得情况	经核查是否存在股权代持
何通海	持股 5%以上自然人股东、实际控制人、董事长	2009年8月，四维有限设立，何通海认缴 52.50 万元注册资本	2009年8月	已取得出资前后六个月流水	否
		2013年4月，四维有限第一次增资，何通海认缴 122.50 万元新增注册资本	2013年4月	已取得出资前后六个月流水	否
		2016年11月，四维有限第二次增资，何通海认缴 175 万元新增注册资本	2016年12月	已取得出资前后六个月流水	否
胡斌	实际控制人、董事、总经理、董事会秘书	2009年8月，四维有限设立，胡斌认缴 37.50 万元注册资本	2009年8月	已取得出资前后六个月流水	否
		2013年4月，四维有限第一次增资，胡斌认缴 87.50 万元新增注册资本	2013年4月	已取得出资前后六个月流水	否
		2016年11月，四维有限第二次增资，胡斌认缴 125 万元新增注册资本	2016年11月	已取得出资前后六个月流水	否
		2021年3月，公司实施股权激励，认缴持股平台应运而生合伙 1 万元出资份额	2021年7月	已取得出资前后六个月流水	否
廖伟坚	实际控制	2009年8月，四维	2009年8月	已取得出	否

	人、董事、 副总经理	有限设立，廖伟坚 认缴 30 万元注册 资本		资前后六 个月流水	
		2013 年 4 月，四维 有限第一次增资， 廖伟坚认缴 70 万 元新增注册资本	2013 年 4 月	已取得出 资前后六 个月流水	否
		2016 年 11 月，四 维有限第二次增 资，廖伟坚认缴 100 万元新增注册 资本	2016 年 12 月	已取得出 资前后六 个月流水	否
谢行雯	实际控制 人、董事、 副总经理	2009 年 8 月，四维 有限设立，谢行雯 认缴 30 万元注册 资本	2009 年 8 月	已取得出 资前后六 个月流水	否
		2013 年 4 月，四维 有限第一次增资， 谢行雯认缴 70 万 元新增注册资本	2013 年 4 月	已取得出 资前后六 个月流水	否
		2016 年 11 月，四 维有限第二次增 资，谢行雯认缴 100 万元新增注册 资本	2016 年 11 月、 2016 年 12 月	已取得出 资前后六 个月流水	否
广东势为	控股股东	2019 年 5 月，四维 有限第三次增资， 广东势为认缴 730 万元新增注册资本	2019 年 12 月、 2020 年 3 月	已取得出 资前后六 个月流水	否
		2020 年 12 月，四 维有限第四次增 资，广东势为认缴 2,070 万元新增注 册资本	2020 年 11 月	已取得出 资前后六 个月流水	否
		2021 年 3 月，四维 有限第五次增资， 广东势为认缴 600 万元新增注册资本	2021 年 4 月、 2021 年 6 月	已取得出 资前后六 个月流水	否
		2021 年 3 月，公司 实施股权激励，认 缴持股平台应运而 生合伙 879 万元出 资份额； 2021 年 10 月，因 合伙人李小丽退出 持股平台，广东势 为受让李小丽持有 的 34 万元份额， 并承担该等份额相 应的出资义务； 2022 年 11 月，合 伙人胡斌退出持股 平台，广东势为受 让胡斌持有的全部 份额，并向胡斌支 付转让款 1 万元	2021 年 6 月、 2021 年 8 月、 2021 年 10 月、 2022 年 11 月	已取得出 资前后六 个月流水	否

帏泰合伙	控股股东、实际控制人的一致行动人	2021年3月，四维有限第五次增资，帏泰合伙认缴500万元新增注册资本	2021年6月、2021年8月	已取得出资前后六个月流水	否
应运而生合伙	员工持股平台，控股股东、实际控制人的一致行动人	2021年3月，四维有限第六次增资，应运而生合伙认缴320万元新增注册资本	2021年6月至10月	已取得出资前后六个月流水	否
杨凌霞	员工持股平台合伙人	2021年3月，公司实施股权激励，认缴持股平台57.60万元出资份额	2021年9月	已取得出资前后六个月流水	否
聂志龙	员工持股平台合伙人	2021年3月，公司实施股权激励，认缴持股平台52.80万元出资份额	2021年9月	已取得出资前后六个月流水	否
刘冬云	员工持股平台合伙人、监事	2021年3月，公司实施股权激励，认缴持股平台49.60万元出资份额	2021年9月	已取得出资前后六个月流水	否
舒冬琴	员工持股平台合伙人、监事	2021年3月，公司实施股权激励，认缴持股平台45.60万元出资份额	2021年10月	已取得出资前后六个月流水	否
林巧	员工持股平台合伙人	2021年3月，公司实施股权激励，认缴持股平台42.40万元出资份额	2021年9月	已取得出资前后六个月流水	否
艾虎臣	员工持股平台合伙人	2021年3月，公司实施股权激励，认缴持股平台41.20万元出资份额	2021年9月	已取得出资前后六个月流水	否
何露	员工持股平台合伙人	2021年3月，公司实施股权激励，认缴持股平台38.80万元出资份额	2021年10月	已取得出资前后六个月流水	否
熊丹	员工持股平台合伙人	2021年3月，公司实施股权激励，认缴持股平台38万元出资份额	2021年9月	已取得出资前后六个月流水	否
苏永安	监事	2023年3月，四维有限第八次增资，苏永安认缴四维有限100.87万元新增注册资本	2023年3月	已取得出资前后六个月流水	否

综上，公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东所持有的公司股份不存在股权代持情况，上述股权代持核查程序充分有效。

**(三) 结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题**

根据公司企业登记档案、股东入股的增资合同、股权转让协议、出资款支付凭证、出资前后资金流水、股东签署确认的核查表，并经访谈公司股东，2009年8月，何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯以其自有资金发起设立四维有限；四维有限设立至今，公司股东的历次入股背景、入股价格、资金来源情况、定价依据如下表所示：

股东名称	入股时间及形式	入股背景	入股价格	定价依据	资金来源
何通海	2013年4月，四维有限第一次增资，何通海认缴122.50万元新增注册资本	公司因扩大生产经营进行增资扩股	1元/注册资本	实际控制人实施同比例增资，经协商按照原始出资价格定价	自有资金
	2016年11月，四维有限第二次增资，何通海认缴175万元新增注册资本				
胡斌	2013年4月，四维有限第一次增资，胡斌认缴87.50万元新增注册资本	公司因扩大生产经营进行增资扩股	1元/注册资本	实际控制人实施同比例增资，经协商按照原始出资价格定价	自有资金
	2016年11月，四维有限第二次增资，胡斌认缴125万元新增注册资本				
廖伟坚	2013年4月，四维有限第一次增资，廖伟坚认缴70万元新增注册资本	公司因扩大生产经营进行增资扩股	1元/注册资本	实际控制人实施同比例增资，经协商按照原始出资价格定价	自有资金
	2016年11月，四维有限第二次增资，廖伟坚认缴100万元新增注册资本				
谢行雯	2013年4月，四维有限第一次增资，谢行雯认缴70万元新增注册资本	公司因扩大生产经营进行增资扩股	1元/注册资本	实际控制人实施同比例增资，经协商按照原始出资价格定价	自有资金
	2016年11月，四维有限第二次增资，谢行雯认缴100万元新增注册资本				
广东势为	2019年5月，四维有限第三次增资，广东	公司因扩大生产经	1元/注册	实质是公司实际	自有资金

	<p>势为认缴 730 万元新增注册资本</p> <p>2020 年 12 月，四维有限第四次增资，广东势为认缴 2,070 万元新增注册资本</p> <p>2021 年 3 月，四维有限第五次增资，广东势为认缴 600 万元新增注册资本</p>	营进行增资扩股		例增资，经协商按照原始出资价格定价	
帛泰合伙	2021 年 3 月，四维有限第五次增资，帛泰合伙认缴 500 万元新增注册资本	公司因扩大生产经营进行增资扩股	1 元/注册资本	实质是公司实际控制人实施同比例增资，经协商按照原始出资价格定价	自有资金
应运而生合伙	2021 年 3 月，四维有限第六次增资，应运而生合伙认缴 320 万元新增注册资本	公司实施股权激励	4 元/注册资本	基于 2020 年 12 月的公司净资产，并参照公司经营情况和发展阶段等因素	自有资金 (部分合伙人曾向广东势为借款用于出资，该等合伙人已于 2024 年 10 月 31 日前偿还全部借款本金及利息)
东菱集团	2021 年 5 月，四维有限第七次增资，东菱集团认缴 406 万元新增注册资本	公司出于发展需要，以增资方式引入外部投资者，东菱集团看好公司所处行业及公司发展	6.8966 元/注册资本	经协商以公司投后估值 4 亿元为基础定价	自有资金
智享合伙	2021 年 5 月，四维有限第七次增资，智享合伙认缴 174 万元新增注册资本	公司出于发展需要，以增资方式引入外部投资者，智享合伙看好公司所处行业及公司发展	6.8966 元/注册资本	经协商以公司投后估值 4 亿元为基础定价	自有资金
瞪羚合伙	2022 年 11 月，四维有限第一次股权转让，瞪羚合伙从智享合伙受让公司 174 万元注册资本	智享合伙投资人将股权投资交由专业私募基金管理，提高管理效率和专业度，基于此安排，相关投资人设立瞪	6.8966 元/注册资本	转让双方有限合伙人相同，实质是智享合伙上层投资人变更持股平台，以转让方智享合伙取得公司股权的价格平价转让	自有资金

		羚合伙以受让智享合伙持有的公司股权			
建企投资	2023年3月，四维有限第八次增资，建企投资认缴403.48万元新增注册资本	公司出于发展需要，以增资方式引入外部投资者，建企投资看好公司所处行业及公司发展	9.5172元/注册资本	以公司投后估值6亿元为基础确定。同时，如公司2023年度实际扣除非经常性损益后净利润高于承诺净利润，则建企投资、苏永安将追加投资1200万元，该追加投资金额仍以公司投后估值6亿元为基础确定；如公司2023年度实际扣除非经常性损益后净利润低于承诺净利润，则建企投资、苏永安追加投资金额将调整为200万元，前后合计投资总额为5,000万元，该投资总额以公司投后估值5亿元为基础确定	自有资金
苏永安	2023年3月，四维有限第八次增资，苏永安认缴100.87万元新增注册资本	公司出于发展需要，以增资方式引入外部投资者，苏永安看好公司所处行业及公司发展	9.5172元/注册资本		自有资金

综上，公司股东历次入股价格公允，定价依据合理，入股行为不存在股权代持未披露的情况，不存在不正当利益输送问题。

#### **（四）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议**

根据公司的企业登记档案、股东入股的增资合同、股权转让协议及价款支付凭证、股东出资前后的资金流水、股东出具的承诺及其签署确认的核查表，及访谈公司股东，并经查询中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）等网站，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

**（五）请主办券商、会计师核查第（6）事项，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见**

**1、核查程序**

针对上述事项，主办券商实施的核查程序主要包括：

（1）检查相关股东会决议、股权激励方案、股权激励协议及补充协议，核实本次股权激励的真实性；检查持股平台出资流水及工商登记资料，复核授予日、等待期及股权激励公允价值选择的合理性；

（2）重新测算股份支付总额、报告期确认的股份支付费用及分摊的准确性，检查公司员工名册，了解激励对象入职时间、工作岗位等信息，分析计入相关会计科目的合理性，以及列报是否准确；

（3）参考查阅相关会计准则与监管规则适用指引，评价报告期股份支付费用在经常性损益和非经常性损益列示的合理性以及相关会计处理是否符合会计准则等规定。

**2、核查意见**

经核查，主办券商认为：

（1）公司计算股份支付费用时公允价值参考了最近一期的外部投资者入股价格，符合公允价值选择的相关规定，具有合理性；

（2）根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》和公司股权激励方案、股权激励协议及补充协议，公司股份支付约定了等待期等限制性条件。将离职激励对象转给控股股东广东势为的股份支付一次性确认在当期，其他激励对象的股份支付在等待期内进行分摊，确认相关损益与资本公积，以及公司股份支付计入管理费用，符合企业会计准则等相关规定；

（3）公司对报告期内一次性确认的股份支付费用在非经常性损益列示，对分期确认的股份支付费用在经常性损益列示具有合理性，符合相关规定。

2. 关于特殊投资条款。根据申报文件，2021-2022 年，公司引入投资人东菱集团、智享合伙、瞪羚合伙、建企投资、苏永安时曾签署业绩承诺、回购权、优先认购权等特殊投资条款；2024 年 10 月，各方签署《协议书》约定，优先认购权条款终止并自始无效，业绩承诺条款未曾触发、公司已完成业绩承诺，仅存回购权条款仍旧有效。

请公司：（1）结合业绩承诺条款的具体约定条件，说明公司业绩实现情况，是否达成约定条件，是否涉及报告期内履行对赌，会计处理是否准确。

（2）全面梳理并以列表形式说明现行有效的全部特殊投资条款，逐条说明是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1- 8 对赌等特殊投资条款”的要求。（3）结合相关主体签订有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议，详细说明变更或终止特殊投资条款协议是否真实有效；如存在恢复条款，说明具体恢复条件，是否符合挂牌相关规定。（4）结合现行有效的回购条款，详细说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务；结合回购方各类资产情况，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款时对公司的影响。

请主办券商、律师核查以上事项，并发表明确意见。请主办券商、会计师核查会计处理准确性并发表明确意见。

### 【公司回复】

（一）结合业绩承诺条款的具体约定条件，说明公司业绩实现情况，是否达成约定条件，是否涉及报告期内履行对赌，会计处理是否准确

根据相关《增资合同书》、股东会决议、公司与各股东签署的《协议书》、广东天健会计师事务所有限公司出具的“天健莞审字（2023）0001 号”《审计报告》、立信会计师出具的“信会师深报字[2024]第 50380 号”《审计报告》、股东出具的承诺及签署确认的核查表，并经访谈相关股东，公司与股东的业绩承诺条款及实现情况具体如下：

相关协议	权利义务主体	业绩承诺条款具体约定条件	是否达成约定条件	是否涉及报告期内履行对赌
2021 年 3 月《增资	权利人：东菱集团 义务人：广东势	义务人承诺四维有限 2021 年度营业收入（不	公司 2021 年度营业 收入（不含增值	否

合同书》	为、何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯、帏泰合伙、应运而生合伙 标的公司：四维有限	含增值税) 不低于 12.5 亿元 (以下简称“承诺营业收入”)。如四维有限 2021 年度实际营业收入低于承诺营业收入, 则义务人须以其持有的四维有限股权对权利人进行补偿。	税) 高于 12.5 亿元, 义务人承诺业绩已实现, 已达成业绩承诺的约定条件。	
2021 年 4 月《增资合同书》	权利人: 智享合伙 义务人: 广东势为、何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯、帏泰合伙、应运而生合伙 标的公司: 四维有限	义务人承诺四维有限 2021 年度营业收入 (不含增值税) 不低于 12.5 亿元 (以下简称“承诺营业收入”)。如四维有限 2021 年度实际营业收入低于承诺营业收入, 则义务人须以其持有的四维有限股权对权利人进行补偿。	公司 2021 年度营业收入 (不含增值税) 高于 12.5 亿元, 义务人承诺业绩已实现, 已达成业绩承诺的约定条件。	否
2022 年 12 月《增资合同书》	权利人: 建企投资、苏永安 义务人: 何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯 标的公司: 四维有限	义务人承诺四维有限 2023 年度扣除非经常性损益后的净利润不低于 5,000 万元 (以下简称“承诺净利润”)。 (1) 如标的公司 2023 年度实际扣除非经常性损益后净利润高于承诺净利润, 则权利人承诺追加投资 1,200 万元, 并结合权利人本轮已投资 4,800 万元, 权利人累计向标的公司投资 6,000 万元, 该 6,000 万元投资总额系以标的公司投后估值 6 亿元确定; (2) 如标的公司 2023 年度实际扣除非经常性损益后净利润低于承诺净利润, 则应对标的公司本轮投资的总估值做出相应调整, 权利人本轮增资价格及增资后持有标的公司的股权比例也随之做相应调整, 上述估值调整导致权利人持有标的公司持股比例增加, 通过权利人追加投资 200 万元来进行相应的股权比例调整, 上述追加投资完成后, 并结合权利人本轮已投资 4,800 万元, 权利人按照投后估值 5 亿元, 累计投资 5,000 万元。	公司 2023 年度扣除非经常性损益后的净利润高于 5,000 万元, 义务人承诺业绩已实现, 已达成建企投资、苏永安追加投资的约定条件。	否, 根据公司股东会决议及公司与各股东签署的《协议书》, 公司及全体股东同意建企投资、苏永安不再履行追加投资的承诺。

综上, 公司均已完成各增资合同约定的业绩承诺条款, 承诺业绩均已实现,

公司已达成约定条件，不涉及报告期内履行对赌的情况。针对业务承诺对赌的义务人为公司股东而非公司，因此在签订相关协议时，无论未来业绩是否能实现，公司均无向其他方交付现金或其他金融资产履行合同义务，公司未确认金融负债符合《企业会计准则》的相关规定。

**(二) 全面梳理并以列表形式说明现行有效的全部特殊投资条款，逐条说明是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的要求**

根据相关《增资合同书》、股东会决议、公司与各股东签署的《协议书》、股东出具的承诺及签署确认的核查表，并经访谈相关股东，现行有效的全部特殊投资条款具体如下：

特殊投资条款类型	权利义务主体	特殊投资条款具体内容	《适用指引第 1 号》规定应当清理的情形	是否应当清理
回购权	权利人：东菱集团、瞪羚合伙、建企投资、苏永安 义务人：何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯 标的公司：四维有限	若四维材料在 2027 年 12 月 31 日仍未实现在中国境内首次公开发行股票并在深圳证券交易所主板、创业板、上海证券交易所主板、科创板挂牌交易，或向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所挂牌交易，在相关股东书面要求下，何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯应回购相关股东投资获得的股权，在前述回购条件触发时，相关股东可在 2028 年 6 月 30 日后的 6 个月内决定是否向何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯发出书面回购通知，要求其回购。	①公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体；	否，义务或责任承担主体为公司实际控制人，不涉及公司；
			②限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；	否，不涉及限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；
			③强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；	否，不涉及强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；
			④公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方；	否，不涉及最优惠待遇；
			⑤相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权；	否，不涉及该等特殊权利条款；
			⑥不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；	否，不涉及该等特殊权利条款；
			⑦触发条件与公司市值挂钩；	否，触发条件未与公司市值挂

				钩；
			⑧其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形。	否，不涉及其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形。

综上，现行有效的特殊投资条款符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》关于“1-8对赌等特殊投资条款”的要求。

**（三）结合相关主体签订有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议，详细说明变更或终止特殊投资条款协议是否真实有效；如存在恢复条款，说明具体恢复条件，是否符合挂牌相关规定**

2024年10月，公司及全体股东针对特殊投资条款的变更、终止事宜签署《协议书》，主要约定如下：

1、四维材料/四维有限已完成相关增资合同中约定的业绩承诺，未发生过触发业绩承诺补偿条款的情况，各方不存在争议、纠纷；

2、若四维材料在2027年12月31日仍未实现在中国境内首次公开发行股票并在深圳证券交易所主板、创业板、上海证券交易所主板、科创板挂牌交易，或向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所挂牌交易，在相关股东书面要求下，何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯应回购相关股东投资获得的股权，在前述回购条件触发时，相关股东可在2028年6月30日后的6个月内决定是否向何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯发出书面回购通知，要求其回购；

3、鉴于公司已完成协议各签署方于2022年12月签署的《增资合同书》中约定的业绩承诺，因此建企投资、苏永安已向公司投资的4,800万元所参考的公司投后估值不作调整；同时，对于前述《增资合同书》约定的建企投资、苏永安向公司追加投资1,200万元的承诺，协议各签署方同意建企投资、苏永安不再履行；

4、关于四维材料/四维有限后续进行融资时相关股东享有优先认（缴）购权的约定不再具有法律约束力，且该条款自始无效，不存在附条件恢复其效力

的约定；

5、截至该《协议书》签署日，协议各签署方不存在违反相关增资合同、股权转让协议及其补充协议之约定的情况，未与其他方发生过任何争议、纠纷或向其他方主张权利；

6、各签署方确认，四维材料股东之间不存在以公司作为承担义务主体的特殊权利约定。

根据公司 2024 年第一次临时股东大会的会议文件并经查验，上述《协议书》的签署事宜已经四维材料 2024 年第一次临时股东大会审议通过，并经各签署方签字、盖章，系协议各方真实意思表示，已满足《协议书》约定的生效条件，《协议书》的签订真实有效。根据上述《协议书》的约定，已终止的特殊投资条款不存在恢复条款。

**（四）结合现行有效的回购条款，详细说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务；结合回购方各类资产情况，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款时对公司的影响**

#### 1、回购触发的可能性及回购方所承担的具体义务

##### （1）回购触发的可能性

根据公司与各股东签署的《协议书》以及对各相关股东的访谈，股东现行有效的回购条款及回购触发的可能性如下：

相关股东	回购义务人	现行有效的回购条款	回购触发的可能性
东菱集团 瞪羚合伙 建企投资 苏永安	何通海 胡斌 廖伟坚 谢行雯	若四维材料在 2027 年 12 月 31 日仍未实现在中国境内首次公开发行股票并在深圳证券交易所主板、创业板、上海证券交易所主板、科创板挂牌交易，或向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所挂牌交易，在相关股东书面要求下，何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯应回购相关股东投资获得的股权，在前述回购条件触发时，相关股东可在 2028 年 6 月 30 日后的 6 个月内决定是否向何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯发出书面回购通知，要求其回购。	本次挂牌完成后，公司拟在适当的时机申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市。若公司在申请上市前发生不可预见的不利因素导致不符合上市的实质条件，或发生撤回上市申报材料或公司相应上市申请被否决的情形，导致公司未能在约定期限内完成发行上市，则存在触发回购条款的可能性。

##### （2）回购方所承担的具体义务

根据《协议书》之约定，如触发回购条款，何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯作为回购方需在相关股东发出书面回购通知后履行回购该等股东所持公司股份的义务。假设回购日为2028年6月30日，且在相关投资资金实际到位之日起至回购日前公司未发生现金分红，且未扣缴相关税款，预计回购方履行回购义务所需的资金共计12,110.81万元，具体测算如下：

序号	相关股东	投资金额 (万元)	回购金额 计算方式	回购价款 测算起始日	天数 (天)	回购金额 测算(万元)
1	东菱集团	2,800.00	投资成本按6%/年的单利率计算的本金加上利息之和，扣除已取得的分红金额（计息期间自股东投资资金实际到位之日起至回购方支付收购款之日止）	2021.03.31	2,648	4,035.73
2	瞪羚合伙	1,200.00		2021.04.23	2,625	1,725.00
3	建企投资	3,840.00		2023.03.08	1,941	5,082.24
4	苏永安	960.00		2023.03.25	1,924	1,267.84
合计		-	-	-	-	12,110.81

**2、结合回购方各类资产情况，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款对公司的影响**

**(1) 触发回购条款时回购方的独立支付能力分析**

截至本回复出具日，公司实际控制人何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯合计直接、间接持有公司的股份比例为81.3486%。根据《审计报告》，公司截至2024年6月30日的未分配利润为7,011.36万元，实际控制人及其控制的公司股东可得分红金额为5,703.64万元。考虑缴纳20%个人所得税之后，实际可获得4,562.91万元。

根据深圳市世联土地房地产评估有限公司东莞分公司出具的“世联初评DG[2023]第Y010010号”《委托房地产的评估意见书》及深圳市国策房地产土地资产评估有限公司出具的“深国策估字FDG[2023]020018号”《房地产抵押估价报告》，何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯及其配偶名下拥有的经评估的房产价值为7,646.24万元。

根据何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯提供的银行流水及理财产品相关资料，公司实际控制人拥有一定金额的银行存款，并持有理财产品。

此外，如公司实际控制人通过转让部分公司股份的方式筹集资金。假设转让价格为公司最近一次股权融资的入股价格的 70%，测算情况如下：

回购方	回购所需资金总额 (万元)	转让股份价格 (元/股)	转让股份数量 (万股)	转让股份比例	回购股份比例	目前回购方持股比例合计	股份处置及回购后持有的股份情况比例
何通海 胡斌 廖伟坚 谢行雯	12,110.81	6.6620 =9.5172*0.7	1,817.89 =12,110.81/ 6.6620	28.8356% =1,817.89/ 6,304.35	17.2000%	81.3486%	69.7130% =81.3486%- 28.8356%+17 .2000%

根据以上测算，假设实际控制人所需的全部回购资金（12,110.81 万元）均通过转让股份取得，对应转让的股份比例为 28.8356%，回购后实际控制人合计持股比例预计为 69.7130%，仍可维持其对公司的控制地位。因此，何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯可以在不影响公司控制权的情况下转让部分股份满足股份回购的资金需求。

根据何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯的《个人信用报告》并查询中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国审判流程信息公开网（<https://splcgk.court.gov.cn/gzfwwww>）的公开披露信息，公司实际控制人资信状况良好，不存在失信记录或逾期未偿还的大额负债。

综上，作为回购方的公司实际控制人可以通过其可得的公司未分配利润、个人及家庭的财产积累，以及在不影响公司控制权的情况下转让部分股份满足股份回购的资金需求，回购方具有独立支付能力。

## **(2) 触发回购条款不会对公司财务状况及生产经营产生重大不利影响**

如前所述，如作为回购方的公司实际控制人使用其可得的公司未分配利润作为回购资金，会对公司经营现金流量产生一定影响，但实际控制人可选择通过其个人及家庭的财产积累以及在不影响公司控制权的情况下转让部分股份以满足股份回购的资金需求。并且，公司亦不属于现行有效的回购条款所约定的回购义务人或连带责任人。因此，触发回购条款不会对公司财务状况及生产经营产生重大不利影响。

## 【主办券商回复】

### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商实施的核查程序主要包括：

（1）查阅公司历次股权变动所涉增资合同、公司与各股东签署的《协议书》、广东天健会计师事务所有限公司出具的“天健莞审字（2023）0001号”《审计报告》、立信会计师出具的“信会师深报字[2024]第50380号”《审计报告》、公司2024年第一次临时股东大会的会议文件、股东出具的承诺及签署确认的核查表，并经访谈相关股东，核查公司与股东的业绩承诺条款及实现情况、是否涉及报告期内履行对赌的情况、现行有效的全部特殊投资条款情况、变更或终止特殊投资条款协议是否真实有效、是否存在恢复条款；

（2）查阅公司与各股东签署的《协议书》、各相关股东向公司支付投资款的支付凭证，并对各股东进行访谈，核查回购触发的可能性、相关股东出资到位的具体日期，并测算了若回购义务触发，回购方应承担的具体回购金额以及通过转让部分股份方式筹集回购资金对控制权的影响；

（3）查阅深圳市世联土地房地产评估有限公司东莞分公司出具的“世联初评DG[2023]第Y010010号”《委托房地产的评估意见书》及深圳市国策房地产土地资产评估有限公司出具的“深国策估字FDG[2023]020018号”《房地产抵押估价报告》，以及取得公司实际控制人提供银行存款、理财产品相关资料，核查公司实际控制人拥有的不动产、银行存款、理财产品等财产情况；

（4）查阅《审计报告》，测算公司实际控制人共计可获得的公司未分配利润金额；

（5）查阅公司实际控制人的《个人信用报告》，并查询了中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国审判流程信息公开网（<https://splcgk.court.gov.cn>）的公开披露信息，核查回购方资信状况。

### 2、核查意见

经核查，主办券商认为：

(1) 公司均已完成各增资合同约定的业绩承诺条款，承诺业绩均已实现，公司已达成约定条件，不涉及报告期内履行对赌的情况，会计处理准确；

(2) 现行有效的特殊投资条款符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的要求；

(3) 公司与各股东签署的关于变更或终止特殊投资条款的《协议书》真实有效，已终止的特殊投资条款不存在恢复条款；

(4) 若公司未能如期实现合格上市，股东回购条款具有触发的可能性；如触发回购条款，公司实际控制人何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯作为回购方需在相关股东发出书面回购通知后履行回购该等股东所持公司股份的义务。在触发回购条款的情况下，回购方可以通过其可得的公司未分配利润、个人及家庭的财产积累，以及在不影响公司控制权的情况下转让部分股份满足股份回购的资金需求，具有独立支付能力。若实际控制人使用其可得的公司未分配利润作为回购资金，会对公司经营现金流量产生一定影响，但实际控制人可选择通过其个人及家庭的财产积累以及在不影响公司控制权的情况下转让部分股份以满足股份回购的资金需求；并且，公司亦不属于现行有效的回购条款所约定的回购义务人或连带责任人。因此，触发回购条款不会对公司财务状况及生产经营产生重大不利影响。

**3. 关于经营业绩。根据申报文件，（1）报告期各期，公司营业收入分别为 177,272.80 万元、169,879.98 万元和 95,668.52 万元，主要产品为铝板，收入小幅下降。公司销售定价采取“铝锭价+服务费”的方式确定。（2）报告期各期，公司综合毛利率分别为 4.26%、6.32%和 6.73%，有所上升。（3）报告期各期，公司净利润分别为 3,016.44 万元、5,076.09 万元和 3,240.77 万元，公司经营活动现金流量净额分别为 4,970.02 万元、2,939.44 万元和-1,986.95 万元，波动较大。（4）报告期各期，公司前五大客户销售占比分别为 5.91%、5.75%和 6.57%，客户包括个体户等非法人实体，呈现数量多且分散的特点。其中，工象汇（东莞）金属材料有限公司、佛山市南海大沥允亿有色金属材料经营部、东莞市兴图特种金属有限公司实缴资本为 0 或参保人数为 0。**

**请公司：（1）结合铝锭等原材料价格变动情况、公司加工费变动情况、**

销售产品出货量、公司所属行业发展情况、价格传导机制、客户类型和下游需求变动情况等因素，说明报告期内铝板等主要产品各期收入和毛利率变动的原因，公司业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，毛利率与原材料价格变化是否匹配；结合产品结构、应用领域等方面，按照产品类别分析公司主要产品毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。（2）结合成本、期间费用、毛利的变化情况，说明报告期内净利润增长的原因及合理性，与营业收入变动趋势是否匹配；说明经营活动现金流量净额持续下降、与净利润差距持续扩大的原因及合理性。（3）说明公司客户分散度高是否符合行业惯例，客户分散对生产经营的影响；对客户按照销售金额区间和合作期限区间分别分类列示，并结合报告期各期各区间的客户波动情况分析，说明公司老客户复购情况、新客户开拓情况、客户构成的稳定性、收入实现的可持续性。（4）说明主要客户经营规模和其与公司交易金额是否匹配，公司与其开展合作的商业合理性，客户中存在成立时间短、实缴资本为 0 或参保人数为 0 等异常情况的原因，是否存在前员工设立、主要向公司购买产品或服务的客户，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来。（5）说明报告期内公司非法人客户对应的销售收入及占比、毛利率，公司与非法人客户合作是否符合行业惯例，对法人客户与非法人客户在合作模式、结算方式、信用政策、同类产品销售价格和毛利率等方面是否存在重大差异，如有，说明差异原因及合理性。（6）结合公司所处行业情况、同行业可比公司经营状况、报告期末在手订单和期后新签订的订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性，并将期后业绩与报告期同期业绩情况进行对比分析。

请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于收入的发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等。

## 【公司回复】

(一) 结合铝锭等原材料价格变动情况、公司加工费变动情况、销售产品出货量、公司所属行业发展情况、价格传导机制、客户类型和下游需求变动情况等因素，说明报告期内铝板等主要产品各期收入和毛利率变动的原因，公司业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因，毛利率与原材料价格变化是否匹配；结合产品结构、应用领域等方面，按照产品类别分析公司主要产品毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

1、结合铝锭等原材料价格变动情况、公司加工费变动情况、销售产品出货量、公司所属行业发展情况、价格传导机制、客户类型和下游需求变动情况等因素，说明报告期内铝板等主要产品各期收入和毛利率变动的原因

### (1) 铝锭等原材料价格变动情况及价格传导机制

报告期内，铝锭市场价格变动情况如下图所示：



数据来源：国家统计局

在采购端，公司的采购价格以“铝锭价+加工费”的形式构成；在销售端，公司的销售价格以“铝锭价+服务费”的形式构成。从公司下采购订单，到供应商生产完成并实现销售，整个周期大约在 20-120 天。因此，在供应商的加工费和公司的服务费相对稳定的情况下，同类产品采购时铝锭价格和销售时铝锭价格的差异将导致公司的毛利率出现波动。具体而言，在铝锭价格上涨的趋势下，

公司备货采购成本较低，售价相对较高，因此毛利率会有所提高，反之该部分的毛利率会降低。

2022年和2023年铝锭全年平均市场价格分别为20.00元/kg和18.70元/kg，2022年铝锭市场价格整体处于高位，因此公司产品的销售价格相对于2023年较高，使得公司2022年的营业收入相对2023年较高。

2022年，铝锭价格全年波动率为8.16%，且单边下行，公司备货采购成本较高，导致公司毛利率较低；2023年随着铝锭价格逐渐平稳，铝锭价格全年波动率为2.20%，公司毛利率较2022年上升。

## **(2) 公司加工费变动情况**

公司在销售端采取“铝锭价+服务费”的定价模式，其中向客户收取的服务费会根据产品规格、工艺路线、客户需求等方面的不同而有所不同。

报告期内，三家子公司合计营业收入占公司营业收入的比例分别为6.03%、7.18%和5.54%，占比较低。母公司四维材料收取的服务费分别为43,353.33万元、46,180.35万元和24,748.22万元，服务费整体呈增长趋势，对公司的收入和毛利总额作出正向贡献。

## **(3) 销售产品出货量**

报告期内，公司销售产品出货重量（未包含铝废料）分别为7.12万吨、7.23万吨和3.96万吨，出货规模呈上升趋势。

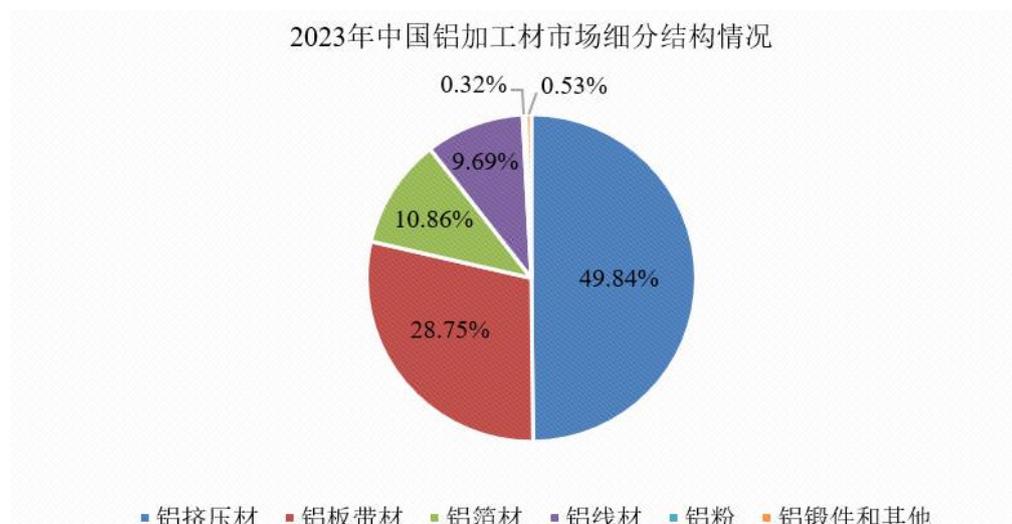
## **(4) 公司所属行业发展情况**

2018年至2023年，我国铝加工材产量从3,970万吨增长至4,695万吨，年均复合增长率为3.41%。



数据来源：中国有色金属加工工业协会

我国 2023 年铝加工材行业细分市场结构情况中，铝挤压材和铝板带材占比为 78.59%，其中铝挤压材占比 49.84%，铝板带材占比 28.75%。报告期内，公司销售的产品主要为非标准规格铝板。



数据来源：中国有色金属加工工业协会

因此，我国铝材行业发展情况良好，与公司出货重量呈上升趋势相匹配。

### （5）下游需求变动情况

公司专注于为客户提供定制工业材料的选材咨询与开发、加工和销售，产品主要为定制铝件，广泛应用于自动化装备、新能源等领域的精密金属零部件行业，其中精密金属零部件主要用于生产自动化设备。

### ①精密金属零部件市场规模

精密金属零部件作为工业领域关键的中间产品，通过精密金属零部件制造企业针对不同规格、型号、类型的结构件进行单独设计和研发来适应产品的技术要求，较一般的工业制品具有专业化更强、精准度更好、生产制造效率更高等一系列优势，广泛应用于自动化装备、新能源、3C 电子、轨道交通、航空、军工等下游终端行业。根据贝哲斯咨询数据，2022 年，中国精密零件市场规模达 2,198.73 亿元，2022 年-2028 年，全球精密零件市场复合年均增长率预估为 5.53%，市场规模较大且增长趋势良好。

### ②自动化设备市场规模

随着工业自动化技术的不断成熟，工业自动化设备的应用规模不断扩大，工业自动化市场得到了长足的发展。2023年中国工业自动化市场规模达 3,115 亿元，未来随着全球工业 4.0 时代的持续推进，各应用领域对工业自动化设备的需求将进一步增加，预计 2024 年行业市场规模将增长至 3,531 亿元。



数据来源：工控网、中商产业研究院

未来，工业自动化市场规模的扩大将带动定制工业材料的市场需求。

综上，公司下游需求旺盛，且市场规模持续增长，与公司销售量增长情况匹配。

### （6）客户类型

报告期内，公司主营业务按客户类型分类的收入占比、毛利率贡献情况如

下：

项目	2024年1-6月			2023年度			2022年度		
	收入占比	毛利率	贡献率	收入占比	毛利率	贡献率	收入占比	毛利率	贡献率
流通商	68.48%	5.35%	3.67%	72.92%	4.94%	3.60%	78.01%	2.74%	2.14%
生产商	31.52%	10.28%	3.24%	27.08%	10.65%	2.88%	21.99%	10.22%	2.25%

注：贡献率=主营业务收入占比×毛利率。

报告期内，公司流通商客户毛利率分别为 2.74%、4.94%和 5.35%，生产商客户毛利率分别为 10.22%、10.65%和 10.28%。由上表可见，公司流通商客户毛利率相对生产商客户较低，但收入占比相对生产商客户较高，整体而言，两者均对公司利润有着重要贡献。报告期内，公司生产商客户占比逐年提升，使得公司盈利能力水平也随之上升。

综上所述，报告期内，公司铝板等主要产品收入变动主要系受出货量和铝锭价格变动所致；毛利率变动主要系受铝锭价格变动和客户结构变动所致。

## 2、公司业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

2022年-2023年，同行业公司营业收入和净利润情况如下：

单位：万元

企业名称	2023年度				2022年度	
	营业收入	净利润	营业收入增长率	净利润增长率	营业收入	净利润
蔚蓝锂芯 (002245.SZ)	522,185.53	19,985.64	-16.92%	-103.50%	628,511.67	40,671.66
福然德 (605050.SH)	976,192.44	42,549.91	-5.61%	37.49%	1,034,243.56	30,948.50
铝泰股份 (872285.NQ)	27,702.34	644.39	1.08%	205.79%	27,405.65	210.73
雅励股份 (839207.NQ)	28,558.04	-1,619.10	-25.43%	-874.01%	38,299.21	-166.23
四维材料	169,879.98	5,281.09	-4.17%	75.08%	177,272.80	3,016.44

### (1) 营业收入变动情况

在营业收入方面，同行业公司除铝泰股份小幅增长外，呈现一定程度的下降，与公司营业收入的变动趋势一致，但公司营业收入下降幅度较低。

### (2) 净利润变动情况

在净利润方面，蔚蓝锂芯主要系其锂电池业务发生亏损，导致净利润下降较多；雅励股份净利润下降较多主要系 2023 年应收账款全额计提坏账发生信用

减值损失 2,273.38 万元所致；公司与同行业公司福然德、铝泰股份在净利润方面均呈上升趋势。

综上，公司营业收入变动趋势与同行业公司不存在显著差异；净利润增长较快，变动处于同行业公司范围内。

### 3、毛利率与原材料价格变化是否匹配

报告期内，公司产品销售平均价格、原材料平均价格和毛利率情况如下：

单位：元/千克

项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度
	金额/比例	变动幅度	金额/比例	变动幅度	金额/比例
销售均价①	23.65	3.26%	22.91	-5.36%	24.20
原材料均价②	20.54	1.13%	20.31	-7.60%	21.98
差值③=②-①	3.11	2.13%	2.60	2.24%	2.22
毛利率	6.73%	0.43%	6.32%	2.09%	4.26%

公司在销售定价和原材料价格上均受铝锭价格的影响，因此毛利率的变化需结合销售价格和原材料价格进行分析。报告期内，公司销售均价和原材料均价的差值分别为 2.22 元/kg、2.60 元/kg 和 3.11 元/kg，整体呈上升趋势，与毛利率的变动趋势一致，因此整体具有匹配性。

### 4、结合产品结构、应用领域等方面，按照产品类别分析公司主要产品毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

报告期内，公司与同行业公司的毛利率情况如下：

企业名称	2024年1-6月	2023年度	2022年度
申请挂牌公司	6.73%	6.32%	4.26%
<b>同行业公司：</b>			
蔚蓝锂芯（002245.SZ）	14.50%	15.53%	15.26%
福然德（605050.SH）	4.62%	6.95%	4.91%
铝泰股份（872285.NQ）	8.73%	7.96%	7.02%
雅励股份（839207.NQ）	4.68%	5.11%	3.92%
<b>同行业公司平均值</b>	<b>8.13%</b>	<b>8.89%</b>	<b>7.78%</b>

公司主要产品与应用领域与同行业公司对比情况如下：

企业名称	材料类型	产品结构	应用领域
蔚蓝锂芯（002245.SZ）	钢和铝	以钢板和 1 系、3 系、5 系铝板产品为主	电脑、电子消费品、家用电气、钣金制造业和汽车配件等应用领域
福然德（605050.SH）	钢	以镀锌产品、彩涂产品和电工钢产品为主	汽车和家电等应用领域
铝泰股份（872285.NQ）	铝	以 1 系铝卷板和 5 系的铝板产品为主	化工设备、仪器仪表、标牌设备标牌、公路标牌、机动车牌照等、各

			种容器酒罐、压力罐、茶水炉等、建筑装饰材料、航空、航天、汽车、机械制造、船舶等应用领域
雅励股份 (839207.NQ)	铝	以1系、3系铝卷板和5系铝板产品为主	3C(计算机、通信、消费电子)等应用领域
四维材料	铝	以5系、6系、7系的中厚铝板为主	自动化装备、新能源、3C电子、轨道交通、航空、军工等应用领域

由上表可见，公司在材料类型、产品结构、应用领域等方面与同行业公司均存在一定差异。具体而言，蔚蓝锂芯和福然德产品主要涉及钢材，应用领域主要是汽车、家电等，铝泰股份、雅励股份主要产品涉及铝薄板，公司产品主要为中厚板。

整体而言，公司毛利率在同行业公司范围内，不存在明显差异。

**(二) 结合成本、期间费用、毛利的变化情况，说明报告期内净利润增长的原因及合理性，与营业收入变动趋势是否匹配；说明经营活动现金流量净额持续下降、与净利润差距持续扩大的原因及合理性**

**1、结合成本、期间费用、毛利的变化情况，说明报告期内净利润增长的原因及合理性，与营业收入变动趋势是否匹配**

2023年度较2022年度净利润变动的具体分析如下：

单位：万元

科目	2023年度	2022年度	变动金额	变动幅度
主营业务收入	165,749.83	172,831.18	-7,081.35	-4.10%
主营业务成本	155,001.52	165,251.91	-10,250.39	-6.20%
毛利	10,748.30	7,579.27	3,169.03	41.81%
期间费用	3,574.39	3,526.57	47.82	1.36%
营业利润	6,900.39	3,816.62	3,083.77	80.80%
净利润	5,281.09	3,016.44	2,264.65	75.08%

由上表可见，在期间费用保持稳定的情况下，公司2023年净利润大幅上升主要系毛利增加所致，而毛利的上升主要原因系：（1）2022年铝锭价格波动率较高，且长期单边下行，使得2022年销售均价和采购均价间的价差较小，相应产生的毛利较少；（2）生产商客户占比提升，且由于公司向生产商较流通商提供了更多的服务，相应收取的服务费增加。

综上，虽然2023年公司营业收入受铝锭价格下降影响较2022年小幅下降，但营业成本随着公司盈利能力改善呈更大幅度的下降，使得公司整体毛利有所增加，在期间费用保持稳定的情况下，公司净利润增加。因此，虽然净利润的

变动趋势与营业收入的变动趋势存在差异，但具有合理性。

## **2、说明经营活动现金流量净额持续下降、与净利润差距持续扩大的原因及合理性**

报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为 4,970.02 万元、2,939.44 万元和-1,986.95 万元，2023 年经营活动现金流量净额较 2022 年下降的主要原因系 2023 年公司通过票据背书转让支付货款的方式增多，使得应付票据余额减少；2024 年经营活动现金流量净额较 2023 年下降的主要原因系：（1）公司销售规模增加，2024 年第二季度销售规模由 2023 年第四季度的 41,782.10 万元上升为 51,708.89 万元，使得期末应收账款余额有所增加，同时客户使用票据支付增加，使得经营性应收项目余额相应增多；（2）公司积极拓展生产商客户，生产商客户收入占比逐期增加，生产商客户销售占比由 21.99% 上升为 31.52%，而生产商客户基于行业惯例相对流通商客户信用期通常较长，其平均信用期约为 30-40 天，流通商客户平均信用期约为 15-25 天；（3）2024 年 1-6 月新招聘员工导致支付的员工薪酬增加；（4）2023 年净利润较 2022 年有所增加，导致 2024 年支付的所得税费用较 2023 年增加。

因此，公司经营活动现金流量净额持续下降主要受应收和应付科目的影响，而报告期内公司盈利能力逐步向好，使得净利润呈增长趋势，导致经营活动现金流量净额与净利润差距持续扩大，具有合理性。

### **（三）说明公司客户分散度高是否符合行业惯例，客户分散对生产经营的影响；对客户按照销售金额区间和合作期限区间分别分类列示，并结合报告期各期各区间的客户波动情况分析，说明公司老客户复购情况、新客户开拓情况、客户构成的稳定性、收入实现的可持续性**

#### **1、说明公司客户分散度高是否符合行业惯例，客户分散对生产经营的影响**

##### **（1）说明公司客户分散度高是否符合行业惯例**

###### **①公司客户分散度较高的原因**

公司客户分散度较高，与公司下游应用领域广泛、产品特性、中小型企业客户需求特点等因素相关，具体分析如下：

### A、公司下游应用领域广泛，特定单一行业影响较低

公司专业从事定制工业材料的选材咨询与开发、加工和销售，产品主要为定制铝件，涵盖铝板、铝棒、铝排、其他铝件和其他材料件，工业铝材应用领域广泛，包括自动化装备、新能源、3C 电子、轨道交通、航空、军工等下游终端行业，有效降低对特定单一行业的依赖，避免受单个行业波动影响。

### B、公司下游客户需求差异化，呈现“小批量、多批次、定制化”需求特征

公司下游不同行业客户对铝材存在差异化需求，对铝材规格的个性化需求千差万别，如重量（从零点几公斤到几吨不等）、形状（规则、不规则）、公差以及工艺处理需求如拉丝、平整度等，呈现“小批量、多批次、定制化”需求特征。公司 2023 年度服务客户数量超 4,000 家，处理订单超 40 万单，公司平均每笔订单重量不超过 200 公斤，平均每件材料重量小于 3 公斤，单一客户单笔订单需求量低。

### ②公司客户分散度高符合行业惯例

#### A、与同行业公司对比分析

公司同行业公司前五大客户集中度具体情况如下：

序号	企业名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
1	蔚蓝锂芯（002245.SZ）	-	15.04%	23.45%
2	福然德（605050.SH）	-	17.11%	15.64%
3	铝泰股份（872285.NQ）	-	29.89%	35.38%
4	雅励股份（839207.NQ）	-	36.61%	35.68%
5	四维材料	6.57%	5.80%	5.91%

注：上表信息来源于公开披露资料。

由上表可知，同行业公司前五大客户集中度均不高，同行业公司下游客户均较为分散，公司前五大客户集中度低于同行业公司，具体分析如下：

序号	企业名称	原因类别	具体原因分析
1	蔚蓝锂芯（002245.SZ）	业务结构不同	蔚蓝锂芯主要从事 LED 芯片业务、锂电池及金属物流配送三大业务，其中金属物流配送业务 2023 年度营业收入占比为 44.08%，蔚蓝锂芯业务结构、客户结构及下游应用领域与公司存在较大差异，导致其客户集中度高于四维材料
2	福然德（605050.SH）	应用领域不同	福然德主要向中高端汽车、家电等行业企业或其配套厂商销售钢材产品，福然德下游客户领域相对集中，根据前瞻产业研究院数据，我国汽车行业 CR3 超 50% 以上，从而导致其客户集中度高于四维材料

3	铝泰股份 (872285.NQ)	经营规模 不同	铝泰股份销售产品主要为铝板、铝带、铝合金板料加工及销售，销售对象主要为小家电、精密仪器、汽车制造商的配套加工厂或成型厂，且其销售规模相对不大，2023 年度营业收入为 2.77 亿元，导致其客户集中度高于四维材料
4	雅励股份 (839207.NQ)		雅励股份销售产品主要为铝板材，销售对象主要为家电、计算机、通信制造商的配套加工厂或成型厂，且其销售规模相对不大，2023 年度营业收入为 2.86 亿元，导致其客户集中度高于四维材料

## B、与类似经营模式企业对比分析

公司专业从事定制工业材料的选材咨询与开发、加工和销售，通过整合上游铝材生产商资源和下游客户需求，专注于为客户提供定制工业材料一站式服务。公司 2023 年度向超 4,000 家客户提供定制工业材料一站式服务，客户较为分散，年销售量超 7 万吨，年处理订单超 40 万单。因此选取与公司业务模式相似但不属于同一行业的企业进行对比分析，包括利尔达、商洛电子、国科恒泰等。

序号	企业名称	所属行业	主营业务	前五大客户销售收入占营业收入比重		
				2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
1	利尔达 (832149.BJ)	电子元器件行业	利尔达主营业务为 IC 增值分销业务和物联网模块及物联网系统解决方案的研发、生产和销售	-	27.92%	18.73%
2	商洛电子 (300975.SZ)		商洛电子是国内领先的被动元器件分销商，为客户提供电子元器件产品。商洛电子缩短行业交付周期、提升行业反应速度、降低行业成本，是电子元器件产业链中连接上下游的重要纽带	-	23.83%	29.98%
3	国科恒泰 (301370.SZ)	生物医药行业	国科恒泰主要从事医疗器械的分销和直销业务，并在业务开展过程中提供仓储物流配送、流通渠道管理、流通过程信息管理以及医院 SPD 运营管理等专业服务	-	7.22%	-
4	药易购 (300937.SZ)		合纵药易购是一家专注于“院外市场”的医药流通综合服务商，逐步减少院外市场中间流通环节，为广大的社区医药终端和基层医疗机构提供便捷、高效、低成本的医药流通服务	-	6.30%	5.93%
5	优宁维 (301166.SZ)	科研试剂行业	优宁维是一家面向高等院校、科研院所、医院和生物医药企业等，提供以抗体为核心的生命科学试剂及相关仪器、耗材和综合技术服务的代理商	-	5.91%	9.85%
6	泰坦科技 (688133.SH)		泰坦科技通过提供科研试剂、特种化学品、科研仪器及耗材和实验室建设及科研信息化服务，满足科研工作者、分析检测和质量控制人员的科研相关需求	-	5.54%	7.22%
7	Brenntag (BNR.DY)	化工材料行业	Brenntag 成立于 1874 年，是一家总部位于德国的全线化学品分销公司，该公司购买和储存大量的工业和特种化学品，并将其重新包装成较小的数量。此外，Brenntag 还提供交货、产品混合、重新包装、微粉化与精细研磨、库存管理与回收桶处理，以及特种化学品的技术和实验室服务	-	-	-

8	朗晖数化 (873116.NQ)	朗晖数化是一家专业服务于化工全产业链上各企业的品牌公司，主营业务为化工产品的分销服务，主要产品为基础化工及精细化工产品，其中基础化工产品主要包括二甘醇、苯乙烯和乙二醇	-	29.13%	23.33%
---	---------------------	---	---	--------	--------

注：上表信息来源于公开披露资料。

综上所述，公司前五大客户集中度处于类似经营模式企业合理范围内，不存在重大差异。

## (2) 客户分散对生产经营的影响

客户分散是公司商业模式的重要特征表现之一。报告期内，公司前五大客户集中度分别为 5.91%、5.80%和 6.57%，客户集中度较低，公司对单一客户依赖度较低，客户分散但客户粘性高，有效降低对特定单一行业的依赖，避免受单个行业波动影响，从而保证公司持续盈利能力，对公司生产经营的具体分析如下：

公司专业从事定制工业材料的选材咨询与开发、加工和销售，产品主要为定制铝件，涵盖铝板、铝棒、铝排、其他铝件和其他材料件，广泛应用于自动化装备、新能源、3C 电子、轨道交通、航空、军工等下游终端行业。公司 2023 年度向超 4,000 家客户提供定制工业材料一站式服务。

### ①信息系统方面

在多年的发展中，客户分散，要求公司积极将信息化数字化技术运用到业务运营管理中，不断加强信息化和工业化融合，提升运营管理能力。

### ②研发环节

在研发环节中，客户分散导致需求的材料种类众多，公司研究跟踪不同应用领域的新材料与新工艺，根据行业或客户需求，为新材料开发和导入、供应商开发与评估提供技术支持。

### ③采购环节

在采购环节中，由于公司主要采购原材料是工业铝材，公司主动选择规模化的采购策略，客户分散使得公司经营在短期内不会产生剧烈波动，使得公司采购的可预测性更加可靠。

#### ④生产环节

在生产环节中，客户分散导致订单需求零散，对公司生产提出较大的挑战。为满足“次日达”的目标，公司依靠良好的信息系统，对零散订单进行规模化生产，例如对于同一材料需求进行算板优化设计，提高材料利用率和生产效率。

#### ⑤销售环节

在销售环节中，客户分散，要求公司销售人员人均对接较多客户，因此公司依靠销售小组的方式，批量对接分散的客户需求。

综上所述，公司客户分散度高符合行业惯例，客户分散有利于促进公司生产经营可持续发展。

**2、对客户按照销售金额区间和合作期限区间分别分类列示，并结合报告期各期各区间的客户波动情况分析，说明公司老客户复购情况、新客户开拓情况、客户构成的稳定性、收入实现的可持续性**

##### (1) 客户按照销售金额区间分类情况

报告期内，公司客户按销售金额分层情况如下：

客户数量单位：个；销售金额单位：万元

项目		500≤销售金额	300≤销售金额<500	50≤销售金额<300	0<销售金额<50	合计
2024年1-6月	客户数量	17	23	434	3,139	<b>3,613</b>
	客户数量占比	0.47%	0.64%	12.01%	86.88%	<b>100.00%</b>
	销售金额	12,002.97	8,703.31	49,498.52	25,463.72	<b>95,668.52</b>
	销售金额占比	12.55%	9.10%	51.74%	26.62%	<b>100.00%</b>
2023年度	客户数量	55	63	567	3,639	<b>4,324</b>
	客户数量占比	1.27%	1.46%	13.11%	84.16%	<b>100.00%</b>
	销售金额	45,623.16	23,670.07	71,658.16	28,928.59	<b>169,879.98</b>
	销售金额占比	26.86%	13.93%	42.18%	17.03%	<b>100.00%</b>
2022年度	客户数量	57	77	590	3,038	<b>3,762</b>
	客户数量占比	1.52%	2.05%	15.68%	80.75%	<b>100.00%</b>
	销售金额	47,845.34	30,002.27	73,427.00	25,998.19	<b>177,272.80</b>
	销售金额占比	26.99%	16.92%	41.42%	14.67%	<b>100.00%</b>

注：客户数量以单一主体口径披露，下同。

报告期内，公司不同销售金额区间的客户数量和销售收入占比相对稳定，不存在异常波动的情况。随着下游行业需求的增加，以及公司综合服务能力和品牌影响力持续提升，2023年度，公司客户数量有所提升，收入实现的可持续

性进一步增强。

## (2) 客户按照合作期限区间分类情况

报告期内，公司客户合作期限分层情况如下：

客户数量单位：个；销售金额单位：万元

合作期限	2024年1-6月			2023年度			2022年度		
	客户数量	销售收入	收入占比	客户数量	销售收入	收入占比	客户数量	销售收入	收入占比
1年以内	1,079	10,313.91	10.78%	1,439	13,118.27	7.72%	1,233	12,497.46	7.05%
1-3年	1,415	30,250.47	31.62%	1,743	61,415.82	36.15%	1,598	78,471.26	44.27%
3年及以上	1,119	55,104.13	57.60%	1,142	95,345.89	56.13%	931	86,304.07	48.69%
合计	<b>3,613</b>	<b>95,668.52</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,324</b>	<b>169,879.98</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,762</b>	<b>177,272.80</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司与合作3年及以上的客户合作关系稳定，相关客户的销售规模及收入贡献占比持续提升。同时，公司积极开拓新客户，合作1年以内的客户数量持续增长，公司收入实现具有可持续性。

## (3) 公司老客户复购情况以及新客户开拓情况

报告期内，公司新老客户收入贡献及占比变动情况如下：

客户数量单位：个；销售金额单位：万元

客户分类	2024年1-6月			2023年度			2022年度		
	客户数量	销售收入	收入占比	客户数量	销售收入	收入占比	客户数量	销售收入	收入占比
新客户	672	4,049.43	4.23%	1,439	13,118.27	7.72%	1,233	12,497.46	7.05%
老客户	2,941	91,619.09	95.77%	2,885	156,761.72	92.28%	2,529	164,775.33	92.95%
合计	<b>3,613</b>	<b>95,668.52</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,324</b>	<b>169,879.98</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,762</b>	<b>177,272.80</b>	<b>100.00%</b>

注：新客户指当年首次确认收入的客户；老客户指当年之前确认过收入的客户，下同。

报告期内，公司新客户数量分别为1,233个、1,439个和672个，呈增长趋势。报告期内，公司老客户复购贡献收入较稳定、新客户开拓增长趋势良好，客户构成具备稳定性、收入实现具备可持续性。

(四) 说明主要客户经营规模和其与公司交易金额是否匹配, 公司与其开展合作的商业合理性, 客户中存在成立时间短、实缴资本为 0 或参保人数为 0 等异常情况的原因, 是否存在前员工设立、主要向公司购买产品或服务的客户, 是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来

1、说明主要客户经营规模和其与公司交易金额是否匹配, 公司与其开展合作的商业合理性

报告期各期, 公司前五大客户的经营规模和与公司交易的金额具体如下:

2024 年 1-6 月		
客户名称	年经营规模	交易金额 (万元)
东莞市启德金属材料有限公司及其关联方	30,000-40,000 万元	2,172.36
东莞市昌泰金属贸易有限公司及其关联方	约 20,000 万元	1,620.47
东莞市兴图特种金属有限公司	4,000-5,000 万元	993.60
东莞市硕和金属材料有限公司	3,000 万元-5,000 万元	773.36
深圳市永佳盛金属有限公司	4,000 万元	728.26
2023 年度		
客户名称	年经营规模	交易金额 (万元)
东莞市启德金属材料有限公司及其关联方	30,000-40,000 万元	3,809.61
东莞市兴图特种金属有限公司	4,000-5,000 万元	1,731.53
东莞市昌泰金属贸易有限公司及其关联方	约 20,000 万元	1,677.75
东莞市硕和金属材料有限公司	3,000 万元-5,000 万元	1,363.96
永康市精美新材料有限公司	8,000 万元-10,000 万元	1,278.29
2022 年度		
客户名称	年经营规模	交易金额 (万元)
东莞市启德金属材料有限公司及其关联方	30,000-40,000 万元	3,925.33
工象汇 (东莞) 金属材料有限公司及其关联方	7,000-8,000 万元	1,832.61
永康市精美新材料有限公司	8,000 万元-10,000 万元	1,758.76
佛山市南海大沥允亿有色金属材料经营部	3,000 万元以下	1,531.17
明泰铝业及其关联方	2022 年营业收入为 277.81 亿元	1,448.17

注: 上述年经营规模系走访过程中客户对报告期内经营规模的回复。

公司主要客户经营规模和其与公司交易金额匹配, 开展合作的原因主要系基于客户的需求, 公司能够为客户提供其所需的服务, 并在协商一致的情况下开展合作, 具有商业合理性。

**2、客户中存在成立时间短、实缴资本为 0 或参保人数为 0 等异常情况的原因，是否存在前员工设立、主要向公司购买产品或服务的客户，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来**

报告期各期前五大客户的基本情况如下表所示：

客户名称	成立时间	实缴资本	参保人数
东莞市启德金属材料有限公司及其关联方	2011/5/6	200 万元	24 人
东莞市昌泰金属贸易有限公司及其关联方	2014/10/30	50 万元	14 人
东莞市兴图特种金属有限公司	2016/6/1	-	3 人
东莞市硕和金属材料有限公司	2012/6/5	100 万元	9 人
深圳市永佳盛金属有限公司	2016/4/14	50 万元	8 人
工象汇（东莞）金属材料有限公司及其关联方	2020/8/12	-	17 人
永康市精美新材料有限公司	2011/11/9	2,000 万元	80 人
佛山市南海大沥允亿有色金属材料经营部	2013/9/22	-	-
明泰铝业及其关联方	1997/4/18	124,370.40 万元	2,405 人

(1) 公司主要客户中仅工象汇（东莞）金属材料有限公司及其关联方存在成立时间相对较短的情况，主要原因系：客户成立后为满足其业务需要，由于公司在广东地区知名度相对较高，故在成立初期即与公司开展合作。

(2) 公司主要客户中东莞市兴图特种金属有限公司、工象汇（东莞）金属材料有限公司及其关联方和佛山市南海大沥允亿有色金属材料经营部存在实缴资本为 0 的情况，主要原因系部分客户因不涉及生产及复杂加工业务，产品的流通周转速度相对较快，营运资金投入相对较低。

(3) 公司主要客户中佛山市南海大沥允亿有色金属材料经营部存在参保人数为 0 的情况，主要原因系社保人数及人员规模并非企业强制公开披露信息，企查查等第三方平台信息来源为采集网络公开信息，因此企查查等网络平台可能因未获取到信息，或信息不准确，而与企业实际情况存在差异。根据走访、访谈及其他公开渠道查询信息，上述客户均具有实际经营人员，实际人员规模与其经营情况基本相符。

(4) 报告期内，公司存在两家由公司前员工设立，并向公司购买产品或服务的客户，分别为东莞市杰弗里金属材料有限公司和东莞市正华金属材料有限公司。报告期内，公司与前述两家公司的具体交易情况如下：

单位：万元

主体名称	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
东莞市杰弗里金属材料有限公司	271.25	0.29%	253.92	0.15%	194.69	0.11%
东莞市正华金属材料有限公司	10.23	0.01%	-	-	-	-

由上表可见，公司与前员工设立的客户发生交易的金额较小，交易价格均按照市场价格制定，对公司业绩影响较小。

通过走访了解，报告期各期前十大客户不存在主要向公司购买产品或服务的情况。

报告期内，公司主要客户存在成立时间短、实缴资本为0或参保人数为0的情况，但具有合理性；公司存在前员工设立的客户的情形，前述客户与公司不存在关联关系或其他异常资金往来。

**(五) 说明报告期内公司非法人客户对应的销售收入及占比、毛利率，公司与非法人客户合作是否符合行业惯例，对法人客户与非法人客户在合作模式、结算方式、信用政策、同类产品销售价格和毛利率等方面是否存在重大差异，如有，说明差异原因及合理性**

**1、说明报告期内公司非法人客户对应的销售收入及占比、毛利率**

公司非法人客户包括个体工商户、个人独资企业、自然人，非法人客户收入和毛利金额及占比情况如下：

单位：元

项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
非法人客户收入	16,844,921.81	1.76%	41,664,504.91	2.45%	50,239,389.92	2.83%
非法人客户毛利率	6.59%		6.21%		3.43%	

定价方式方面，法人客户和非法人客户均采用“铝锭价+服务费”的方式，不存在重大差异。在价格方面，公司非法人客户与法人客户存在的差异包括：

(1) 信用政策方面，一般情况下非法人客户采购规模较小、经营稳定性较弱，

以现款现货为主，而法人客户包括现款现货和月结信用付款，信用期的差异影响收取的服务费价格；（2）客户类别方面，由于流通商和生产商在服务类型、单次采购量、产品要求、信用期等方面存在差异，使得公司生产商客户定价一般高于流通商客户，而非法人客户主要为流通商，法人客户包括流通商和生产商，因此非法人客户与法人客户在价格方面存在一定差异。

报告期内，公司非法人客户的收入占比分别为 2.83%、2.45%和 1.76%，收入占比低，对公司业绩不存在重大影响；公司非法人客户毛利率分别为 3.43%、6.21%和 6.59%。2022 年非法人客户毛利率相对较低，主要系受当年铝价波动影响，公司整体毛利率较低，综合毛利率为 4.26%，另外非法人客户因信用政策、客户类别方面与法人客户存在不同，价格有一定差异，导致毛利率低于综合毛利率。

**2、公司与非法人客户合作是否符合行业惯例，对法人客户与非法人客户在合作模式、结算方式、信用政策、同类产品销售价格和毛利率等方面是否存在重大差异，如有，说明差异原因及合理性**

**（1）公司与非法人客户合作是否符合行业惯例**

经查询，同行业公司中未披露非法人客户相关信息，金属制品业公司相关信息披露情况如下：

序号	企业名称	主营业务	相关披露信息
1	浙江欣兴工具股份有限公司	孔加工刀具中钻削刀具产品的研发、生产和销售业务	报告期各期,随着收入规模的增长,直销和经销模式下非法人客户的收入略有增长,但金额较小,占收入比重较低
2	荆州九菱科技股份有限公司	粉末冶金、永磁材料制品的研发、生产和销售	因浙江区域家电产业密集,故存在较多对家电粉末冶金零配件有需求的小厂商、个体户及个人客户

因此，公司与非法人客户合作符合行业惯例。另外，公司所处铝产业链较长且加工环节多，为将铝材交付至下游各行业，产业链中存在众多铝件加工商和流通商，市场高度分散。公司下游客户分散，客户需求呈现“小批量、多批次、定制化”的特点，因此客户中存在个体工商户、个人独资企业等非法人客户符合公司业务及产业链特点。

**（2）对法人客户与非法人客户在合作模式、结算方式、信用政策、同类产品销售价格和毛利率等方面是否存在重大差异，如有，说明差异原因及合理**

## 性

合作模式方面，报告期内，公司与法人客户、非法人客户均采用买断式直接销售模式。公司与法人客户、非法人客户签订框架合同/销售订单，通常约定合作主体、质量标准和结算方式等基本条款，客户根据业务需求向公司发送订单，提出产品型号、产品规格和产品数量等需求。法人客户和非法人客户在合作模式上未有差异，公司与非法人客户合作符合行业惯例。

结算方式方面，一般情况下非法人客户以银行转账付款为主，法人客户一般采用银行转账、承兑汇票付款。

信用政策方面，一般情况下非法人客户采购规模较小、经营稳定性较弱，公司以现款现货为主；法人客户则根据其与公司交易规模、历史回款情况、客户经营规模等，采用现款现货和月结信用付款。

定价方式方面，法人客户和非法人客户均采用“铝锭价+服务费”的方式，不存在重大差异。

报告期内，公司产品包括铝板、铝棒、铝排、其他铝件、其他材料件，其中其他铝件、其他材料件合计占比低于1%，主要产品铝板、铝棒、铝排的平均单价和毛利率比较情况如下：

产品名称	客户类型	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
		单价（元/kg）	毛利率	单价（元/kg）	毛利率	单价（元/kg）	毛利率
铝板	法人	23.69	6.86%	22.93	6.42%	24.20	4.19%
	非法人	23.68	6.72%	22.82	6.21%	24.06	3.35%
铝棒	法人	24.19	8.28%	23.53	6.81%	24.25	6.39%
	非法人	23.48	5.80%	23.54	5.40%	23.98	6.08%
铝排	法人	21.91	3.61%	21.00	5.04%	22.32	6.28%
	非法人	20.19	0.73%	20.58	3.31%	21.32	4.21%

由上表可知，法人客户平均采购单价、毛利率普遍高于非法人客户，主要系：（1）信用政策方面，非法人客户以现款现货为主，法人客户包括现款现货和月结信用付款，信用期的差异影响收取的服务费价格，进而影响毛利率；（2）客户类别方面，由于流通商和生产商在服务类型、单次采购量、产品要求、信用期等方面存在差异，使得公司生产商客户价格一般高于流通商客户，而非法人客户主要为流通商，法人客户包括流通商和生产商，因此法人客户毛利率一般高于非法人客户。

综上所述，公司与非法人客户合作符合行业惯例，法人客户与非法人客户在合作模式、定价方式方面没有差异，由于结算方式、信用政策存在差异，导致法人客户与非法人客户同类产品销售价格存在差异，因此毛利率存在差异，符合公司实际经营情况，具有商业合理性。

**（六）结合公司所处行业情况、同行业可比公司经营状况、报告期末在手订单和期后新签订的订单、期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性，并将期后业绩与报告期同期业绩情况进行对比分析**

### **1、公司所处行业情况**

公司专注于为客户提供定制工业材料的选材咨询与开发、加工和销售，产品主要为定制铝件，广泛应用于自动化装备、新能源、3C 电子、轨道交通、航空、军工等领域的精密金属零部件行业，其中精密金属零部件主要用于生产自动化设备。

#### **①精密金属零部件市场规模**

精密金属零部件作为工业领域关键的中间产品，通过精密金属零部件制造企业针对不同规格、型号、类型的结构件进行单独设计和研发来适应产品的技术要求，较一般的工业制品具有专业化更强、精准度更好、生产制造效率更高等一系列优势，广泛应用于自动化装备、新能源、3C 电子、轨道交通、航空、军工等下游终端行业。根据贝哲斯咨询数据，2022 年，中国精密零件市场规模达 2,198.73 亿元，2022 年-2028 年，全球精密零件市场复合年均增长率预估为 5.53%，市场规模较大且增长趋势良好。

#### **②自动化设备市场规模**

随着工业自动化技术的不断成熟，工业自动化设备的应用规模不断扩大，工业自动化市场得到了长足的发展。2023 年中国工业自动化市场规模达 3,115 亿元，未来随着全球工业 4.0 时代的持续推进，各应用领域对工业自动化设备的需求将进一步增加，预计 2024 年行业市场规模将增长至 3,531 亿元。



数据来源：工控网、中商产业研究院

未来，工业自动化市场规模的扩大将带动定制工业材料的市场需求。

综上，公司服务自动化装备、新能源、3C 电子、轨道交通、航空、军工等众多行业，下游行业发展情况较好，且能有效降低公司对特定单一行业的依赖，避免受单个行业波动影响，从而保证公司持续盈利能力。

## 2、同行业公司经营状况

同行业公司 2024 年 1-9 月及上年同期的经营状况如下：

单位：万元

企业名称	营业收入			净利润		
	2024 年 1-9 月	2023 年 1-9 月	变动幅度	2024 年 1-9 月	2023 年 1-9 月	变动幅度
蔚蓝锂芯 (002245.SZ)	483,845.22	369,570.84	30.92%	32,830.87	13,961.33	135.16%
福然德 (605050.SH)	783,834.11	696,476.73	12.54%	20,682.66	29,850.52	-30.71%
铝泰股份 (872285.NQ)						未披露
雅励股份 (839207.NQ)						未披露

由上表可见，同行业公司中蔚蓝锂芯 2024 年 1-9 月营业收入和净利润较上年同期呈增长趋势；福然德营业收入呈增长趋势，受汽车行业供应链影响，毛利率下降使得净利润较上年同期有所下降。

综上，同行业公司经营情况良好。

### 3、报告期末在手订单和期后新签订的订单情况

截至 2024 年 6 月 30 日，公司及子公司在手订单不含税金额合计 1,754.52 万元，2024 年 7-12 月，公司及子公司新增订单不含税金额合计 108,810.88 万元。公司在手订单及期后新增订单充裕，为公司未来的业绩增长提供良好的保障。

### 4、期后业绩与报告期同期业绩情况

公司 2024 年度较上年度业绩变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动幅度
营业收入	191,073.11	169,879.98	12.48%
毛利率	6.78%	6.32%	7.38%
净利润	6,656.48	5,281.09	26.04%
经营活动产生的现金流量净额	5,878.92	2,939.44	100.00%

注：上表 2024 年度财务数据未经审计。

由上表可见，公司期后经营情况良好，上述各项重要财务指标较上年度均呈增长趋势。

综上，公司所处行业情况发展态势良好，同行业公司营业收入呈增长趋势，公司期末和期后订单情况较好，期后业绩较上年呈增长趋势，表明公司未来盈利能力良好且具有可持续性。

## 【主办券商回复】

### 1、核查程序

(1) 对收入执行的核查方式、核查过程及核查结论如下：

核查方式及核查内容		核查过程	核查范围及数据涵盖期间	核查结论
函证		报告期各期，对于销售金额或应收账款余额达到实际执行重要性水平（当期营业收入的1%）以上的客户，全部进行函证；对于销售金额或应收账款余额低于明显微小错报的客户，全部不进行函证；对于销售金额或应收账款余额处于明显微小错报和实际执行重要性水平之间的，使用抽样软件通过货币单元抽样的方法进行抽样函证。	重要性水平以上全样本，明显微小错报和实际执行重要性水平之间的抽样	①报告期各期，营业收入发函金额占营业收入的比例分别为32.23%、34.40%和36.73%，回函金额占发函金额的比例分别为92.89%、94.40%和94.87%。 ②报告期各期，应收账款发函金额占应收账款的比例分别为34.26%、33.72%和34.34%，回函金额占发函金额的比例分别为91.09%、92.21%和87.07%。
客户走访		①根据重要性原则，对报告期各期前十大客户、各期新增前五大客户且销售金额超过500万元的客户进行走访； ②考虑到公司客户数量较多，且尾部交易金额低的客户数量较多，综合考虑报告期前十大客户、新增客户外，采取分层抽样的方法进行样本筛选。	共抽样43家客户	43家客户交易额占报告期各期营业收入比例分别为14.72%、17.15%和15.64%。
收入截止性测试		公司对当期发货的商品在报告期各期末进行跨期部分的调整：对于司机送货部分，匹配签收时间判断是否跨期；对于快递送货部分，匹配快递签收时间判断是否跨期；对于托运部分，无法直接核实具体到货时间，基于谨慎性原则，对于期末3天发于外省的托运部分判断为跨期。	选取报告期各资产负债表日前后各一个月的收入数据，即2022年12月、2023年1月、2023年12月、2024年1月、2024年6月和2024年7月，对应收入金额分别为16,580.15万元、6,883.75万元、19,488.35万元、17,697.28万元、17,856.81万元和19,491.56万元	经核查，公司收入不存在跨期情形。
母公司收入的信息系统核查（从系统数据库后台获取相关原始业务交易明细和财务数据明	科目余额表与凭证核对	获取报告期各期的科目余额表与序时账，检查收入确认凭证发生额和科目余额表借方和贷方的发生额的一致性	报告期全样本	经核查，不存在重大异常情形。
	凭证与发票核对	获取报告期各期的序时账和发票明细，验证两者的一致性	报告期全样本	经核查，不存在重大异常情形。

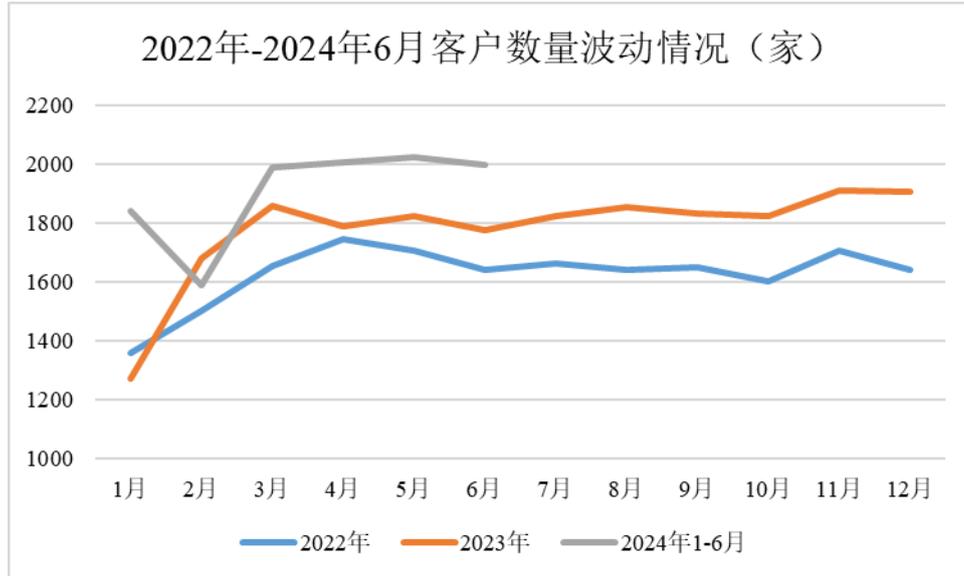
细，运用计算机辅助审计验证技术对与财务报表销售收入相关的业务数据进行验证和分析)	发票与发货单核对	获取报告期各期的发票明细和发货单明细，验证两者的一致性	报告期全样本	经核查，未发现重大异常情形；
	发货单与物流信息核对	①针对司机送货模式，获取报告期各期的发货单明细和排队信息，验证两者的一致性 ②针对快递公司和物流公司送货模式，获取报告期各期的发货单明细和第三方物流信息，验证两者的一致性	报告期全样本	经核查，其中无法匹配的金额占收入总额的比例分别为 7.70%、2.29%和 2.07%，无法匹配的主要原因系：①客户多批次下单导致修改发货单、物流方式，②发货单信息填写错误后重新生成新的发货单等，导致无法匹配原物流信息；综上，未发现公司关于收入确认的重大异常情形；
	物流费用核查	①针对司机送货模式，获取司机每个月的对账单，将司机每月对账单与序时账中支付的金额进行核对；每月抽查一笔与司机对账单的纸质单据并获取报告期内所有公司支付运费的银行回单 ②针对快递公司和物流公司送货模式，获取每月快递和托运费用的费用明细，将其与每月计提费用进行核对；针对快递公司和物流公司每月各抽查一家与其的纸质对账单，并获取报告期内所有公司支付运费的银行回单	报告期全样本	经核查，未发现重大异常情形。
	销售行为数据分析	客户数量波动、发货金额月波动情况	报告期全样本	①客户数量波动情况：除每年春节对应月份交易客户数量相对较少外，其余每月的交易客户数量较为稳定； ②发货金额月波动情况：2022 年度，受铝锭价格波动影响，公司月发货金额有所波动；2023 年度和 2024 年 1-6 月，除春节对应月份发货较少外，其余每月发货金额相对较为稳定。
		客户数量、订单数量及订单金额分布情况	报告期全样本	公司客户数量较多且分散，符合公司“小批量、多批次、定制化”的业务特点。
		客户复购率情况	报告期全样本	整体而言，公司合作的客户复购情况较好，报告期各期下单超过 100 次的客户贡献了公司主要的收入。

注：报告期内，三家子公司合计营业收入占公司营业收入的比例分别为 6.03%、7.18%和 5.54%，占比较低，因此主要对母公司的信息系统进行核查。

报告期内，公司销售行为数据分析具体情况如下：

### ①客户数量波动情况

报告期内，母公司客户数量波动情况如下图所示：

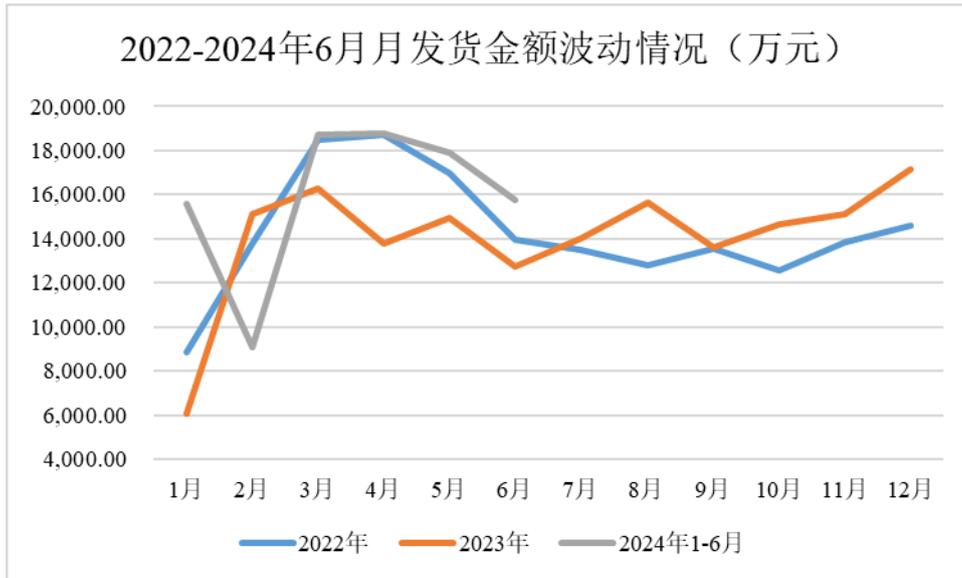


注：报告期各期客户数量的统计口径为各期公司有交易的客户数量。

由上表可见，除每年春节对应月份交易客户数量相对较少外，其余每月的交易客户数量较为稳定。除春节月份外，每月成交客户家数区间为 1,500-2,000 家。

### ②月发货金额波动情况

报告期内，母公司月发货金额波动情况如下图所示：



2022 年度，受铝锭价格波动影响，公司月发货金额有所波动，每月发货金额区间为 8,800-19,000 万元。

2023 年度，除春节对应月份发货较少外，其余每月发货金额区间为 12,700-17,200 万元，月发货金额相对较为稳定。

2024 年 1-6 月，除春节对应月份发货较少外，其余每月发货金额区间为 15,500-19,000 万元，月发货金额相对较为稳定。

### ③客户数量、订单数量及订单金额分布情况

报告期内，母公司客户数量、订单数量及订单金额分布情况如下表所示：

单位：万元

期间	订单金额区间	客户数	客户数占比	下单数(次)	下单数占比	订单金额	金额占比
2024 年 1-6 月	1 万元以下	816	26.97%	3,175	1.45%	264.40	0.27%
	1 万至 10 万元	1,000	33.05%	16,940	7.76%	4,099.01	4.26%
	10 万至 50 万元	753	24.88%	57,219	26.20%	18,134.78	18.85%
	50 万至 100 万元	224	7.40%	43,040	19.71%	15,903.13	16.53%
	100 万至 200 万元	135	4.46%	41,672	19.08%	18,691.80	19.43%
	200 万至 500 万元	77	2.54%	39,765	18.21%	22,027.29	22.89%

	500万元以上	21	0.69%	16,610	7.60%	17,093.23	17.77%
	<b>总计</b>	<b>3,026</b>	<b>100.00%</b>	<b>218,421</b>	<b>100.00%</b>	<b>96,213.65</b>	<b>100.00%</b>
2023年度	1万元以下	978	26.99%	3,495	0.88%	308.59	0.18%
	1万至10万元	1,169	32.26%	20,112	5.06%	4,880.18	2.87%
	10万至50万元	815	22.49%	65,813	16.56%	19,674.55	11.58%
	50万至100万元	254	7.01%	52,481	13.21%	18,249.45	10.74%
	100万至200万元	196	5.41%	79,303	19.96%	27,792.03	16.35%
	200万至500万元	152	4.19%	90,995	22.90%	45,394.66	26.71%
	500万元以上	60	1.66%	85,116	21.42%	53,651.87	31.57%
	<b>总计</b>	<b>3,624</b>	<b>100.00%</b>	<b>397,315</b>	<b>100.00%</b>	<b>169,951.34</b>	<b>100.00%</b>
2022年度	1万元以下	759	23.99%	2,455	0.66%	219.60	0.13%
	1万至10万元	960	30.34%	14,928	4.03%	4,000.40	2.32%
	10万至50万元	754	23.83%	55,076	14.88%	18,485.50	10.72%
	50万至100万元	253	8.00%	43,291	11.69%	17,727.42	10.28%
	100万至200万元	218	6.89%	81,139	21.92%	31,111.66	18.05%
	200万至500万元	162	5.12%	96,031	25.94%	50,626.35	29.37%
	500万元以上	58	1.83%	77,299	20.88%	50,212.00	29.13%
	<b>总计</b>	<b>3,164</b>	<b>100.00%</b>	<b>370,219</b>	<b>100.00%</b>	<b>172,382.95</b>	<b>100.00%</b>

注：报告期各期客户数量的统计口径为各期公司有交易的客户数量。

由上表可见，公司收入主要来源于全年订单金额在 100 万元以上的客户，客户数量约 400 家，占全年订单金额的比例约 75%；全年订单金额在 100 万元以下的客户虽然对收入的贡献相对较小，但客户数量和订单数量较多，整体符合公司“小批量、多批次、定制化”的业务特点。

#### ④客户复购率情况

单位：万元

期间	下单次数	客户数	客户数占比	下单数(次)	下单数占比	发货金额	金额占比
2024年1-6月	下单1次	264	8.72%	264	0.12%	1,273.10	1.32%
	下单1至5次	736	24.32%	2,258	1.03%	2,814.05	2.92%

	下单 5 至 10 次	368	12.16%	2,795	1.28%	1,712.54	1.78%
	下单 10-25 次	466	15.40%	7,716	3.53%	7,390.98	7.68%
	下单 25-50 次	332	10.97%	11,959	5.48%	7,418.12	7.71%
	下单 50 至 100 次	343	11.34%	24,785	11.35%	13,607.86	14.14%
	下单 100 次以上	517	17.09%	168,644	77.21%	61,997.00	64.44%
	<b>总计</b>	<b>3,026</b>	<b>100.00%</b>	<b>218,421</b>	<b>100.00%</b>	<b>96,213.65</b>	<b>100.00%</b>
2023 年 度	下单 1 次	355	9.80%	355	0.09%	521.54	0.31%
	下单 1 至 5 次	884	24.39%	2,760	0.69%	2,141.70	1.26%
	下单 5 至 10 次	416	11.48%	3,178	0.80%	2,861.41	1.68%
	下单 10-25 次	522	14.40%	8,957	2.25%	8,370.44	4.93%
	下单 25-50 次	349	9.63%	12,548	3.16%	12,767.95	7.51%
	下单 50 至 100 次	339	9.35%	24,322	6.12%	14,541.99	8.56%
	下单 100 次以上	759	20.94%	345,195	86.88%	128,746.30	75.75%
	<b>总计</b>	<b>3,624</b>	<b>100.00%</b>	<b>397,315</b>	<b>100.00%</b>	<b>169,951.34</b>	<b>100.00%</b>
2022 年 度	下单 1 次	376	11.88%	376	0.10%	535.44	0.31%
	下单 1 至 5 次	691	21.84%	2,155	0.58%	3,126.56	1.81%
	下单 5 至 10 次	335	10.59%	2,609	0.70%	2,461.05	1.43%
	下单 10-25 次	462	14.60%	7,790	2.10%	8,017.06	4.65%
	下单 25-50 次	307	9.70%	10,969	2.96%	13,456.35	7.81%
	下单 50 至 100 次	280	8.85%	19,804	5.35%	16,807.66	9.75%
	下单 100 次以上	713	22.53%	326,516	88.20%	127,978.84	74.24%
	<b>总计</b>	<b>3,164</b>	<b>100.00%</b>	<b>370,219</b>	<b>100.00%</b>	<b>172,382.95</b>	<b>100.00%</b>

注：报告期各期客户数量的统计口径为各期公司有交易的客户数量。

由上表可见，从下单次数角度看，报告期各期仅和公司发生一次交易的客户数量较少，涉及的发货金额较低，表明公司合作的客户复购情况较好；从订单数量角度看，与公司成交的订单主要集中在下单超过 10 次以上的客户中；从发货金额角度看，下单超过 100 次的客户贡献了公司主要的收入。整体而言，公司合作的主要客户复购情况较好，为公司的主要收入来源。

- (2) 查询报告期内铝锭公开市场价格，并对铝锭价格变动情况进行分析；
- (3) 访谈公司管理人员，了解公司业务模式具体情况、了解部分客户成立时间短即与公司合作的原因及在采购端和销售端的定价机制；
- (4) 查询公司所属行业及下游应用领域的研究报告，分析市场的发展情况；
- (5) 获取报告期内公司的收入成本明细表，分析公司的加工费变动情况、产品出货规模以及客户合作情况；
- (6) 获取报告期内公司的财务报表及同行业公司的定期报告，招股说明书、公开转让说明书等资料，对公司及同行业公司的业绩变动情况进行对比分析；将公司的产品结构、应用领域与同行业公司进行对比分析；对公司成本、期间费用、毛利、净利润及现金流的变化情况进行分析；
- (7) 获取报告期内公司的销售台账及采购明细表，分析公司销售均价、采购均价与毛利率变动的匹配性；
- (8) 查阅同行业公司的公开披露信息，了解同行业公司的客户分散度情况；
- (9) 走访公司主要客户，了解客户的经营规模，人员规模，与公司交易情况等；
- (10) 对报告期各期前五大客户执行穿行测试，了解公司的财务内控情况；
- (11) 通过将公司及公司关联方名单，与公司前员工设立并向公司购买产品的客户的主要人员、股东进行比对，确认是否与公司存在关联关系；
- (12) 获取报告期内公司的银行流水，确认公司与公司前员工设立并向公司购买产品的客户是否存在异常资金往来；

(13) 获取公司收入成本明细表，分析非法人客户销售收入及占比、毛利率，比较法人客户与非法人客户同类产品销售价格和毛利率差异情况；访谈公司相关人员，了解法人客户与非法人客户在合作模式、结算方式、信用政策差异情况；查询同行业公司非法人客户相关情况，核查公司与非法人客户合作是否符合行业惯例；

(14) 获取公司报告期末的在手订单明细及 2024 年 7-12 月的新签订的订单明细，了解公司经营情况；获取公司报告期内及 2024 年财务报表，将期后业绩与上年同期情况进行对比分析。

## **2、核查意见**

经核查，主办券商认为：

(1) 报告期内，公司铝板等主要产品收入变动主要系受出货量和铝锭价格变动所致；毛利率变动主要系受铝锭价格变动和客户结构变动所致；公司业绩变动趋势在同行业公司的区间范围内，与同行业公司不存在显著差异；公司毛利率与原材料价格变化匹配；公司主要产品毛利率与同行业公司存在差异的主要原因系公司与同行业公司在材料类型、产品结构、应用领域等方面均有所不同，具有合理性；

(2) 2023 年公司营业收入受铝锭价格下降影响较 2022 年小幅下降，但营业成本随着公司盈利能力的改善呈更大幅度的下降，使得公司整体毛利有所增加，在期间费用保持稳定的情况下增加了公司的净利润，因此，虽然净利润的变动趋势与营业收入的变动趋势不一致，但具有合理性；公司经营活动现金流量净额持续下降主要受应收和应付科目的影响，而报告期内公司盈利能力逐步

向好，使得净利润呈增长趋势，具有合理性；

(3) 公司客户分散度高符合行业惯例，客户分散对生产经营不存在重大不利影响；报告期内，公司不同销售金额区间的客户数量和销售收入占比相对稳定，不存在异常波动的情况；报告期内，公司与合作 3 年及以上的客户合作关系稳定，相关客户的销售规模及收入贡献占比持续提升；报告期内，公司老客户复购贡献收入较稳定、新客户开拓增长趋势良好，客户构成具备稳定性、收入实现具备可持续性；

(4) 公司主要客户经营规模和其与公司交易金额匹配，开展合作的原因主要系基于客户的需求，公司能够为客户提供其所需的服务，并在协商一致的情况下开展合作，具有商业合理性；主要客户中存在成立时间短的情况，主要原因系：公司在广东地区知名度相对较高，客户成立初期即与公司接触并开展合作；主要客户中存在实缴资本为 0 的情况，主要原因系部分客户因不涉及生产及加工业务，产品的流通周转速度相对较快，营运资金投入相对较低；主要客户中存在参保人数为 0 的情况，主要原因系社保人数及人员规模并非企业强制公开披露信息，企查查等第三方平台信息来源为采集网络公开信息，因此企查查等网络平台可能因未获取到信息，或信息不准确，而与企业实际情况存在差异；公司前员工设立的客户、报告期各期前十大客户不存在主要向公司购买产品或服务的情形，报告期内，公司主要客户存在成立时间短、实缴资本为 0 或参保人数为 0 的情况，但具有合理性；公司存在前员工设立的客户的情形，前述客户与公司不存在关联关系或其他异常资金往来；

(5) 公司非法人客户的收入占比较低，对公司业绩无重大影响；法人客户与非法人客户在合作模式、定价方式方面未有差异，由于结算方式、信用政策

存在差异，导致法人客户与非法人客户同类产品销售价格存在差异，因此毛利率存在差异，符合公司实际经营情况，具有商业合理性；公司与非法人客户合作符合行业惯例；

(6) 公司期后盈利能力的走势良好，具有可持续性。

4. 关于收入确认。根据申报文件，(1) 报告期内，公司客户分为流通商客户和生产商客户。(2) 公司存在加工业务和非加工业务，其中，非加工业务按物流方式分为由公司发货至客户处和供应商直接发货至客户处，分别按照总额法和净额法核算。(3) 报告期内，公司给省外客户送货采取托运方式，由于省外客户的送货单收集较为困难，公司对该部分收入确认没有签收单作为依据，而是按照发货后三天的时点作为客户签收时点来确认收入。(4) 公司存在客商重合交易。其中，公司与河南明泰铝业股份有限公司、江西恒泰铝材有限公司的重合交易金额较大，交易主要为临时性配货需求和废料回收。

请公司：(1) 关于流通商和生产商客户。①补充披露公司按流通商和生产商分类的销售收入情况，同时向流通商和生产商销售是否符合行业惯例；区分产品类型，列表说明报告期内公司分别向流通商和生产商的销售金额及占比、毛利率差异情况及原因，各期销售变动的原因及合理性；②说明流通商与贸易商等其他非终端客户的区别，以流通商定义和分类客户是否准确、合理，是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形的流通商；③说明公司向流通商客户销售并作为买断式交易的原因及依据，公司对其销售收入确认时点是否合理，最终销售实现情况；公司是否存在贸易业务；④主要流通商是否与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）存在关联关系、其他资金往来，是否为公司代垫成本，是否涉及商业贿赂、利益输送等；⑤报

告期内和期后是否存在客户与供应商直接交易造成客户流失情形，公司的核心竞争力如何体现。（2）关于加工业务和非加工业务。①补充披露公司加工业务和非加工业务的具体模式，说明自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务；结合两种业务的具体内容和工序情况等，说明加工业务和非加工业务的差异和划分标准；②结合产品、工艺变动、合同条款约定等，分别说明加工业务和由公司发货的非加工业务是否实质上属于委托加工业务，结合《企业会计准则》论证采取总额法核算的合理性，是否符合行业惯例；③结合具体的收入确认依据，说明公司如何准确区分、核算由供应商发货的非加工业务与由公司发货的非加工业务，是否存在调节收入的情形；④按产品类型说明加工业务和非加工业务的毛利率情况及差异原因，是否符合业务实质、客户特点。（3）关于发货后三天作为收入确认时点。①结合同行业可比公司收入确认政策、合同条款如无条件退货权、销售区域情况、配送范围、实际到货天数、相关案例等，说明采用发货后 3 天作为收入确认时点的合理性和合规性，是否符合《企业会计准则》相关规定；说明历史上按照 3 天确认收入后是否存在客户有异议发生退货及退货率情况；②报告期各期该确认方式下的具体收入金额及占比，并在公转书中补充披露该收入确认政策；③公司将报告期各期最后 3 天的省外客户托运方式下的收入调整计入次月收入，说明各期的调整情况及对当期业绩的具体影响，是否存在收入跨期确认的情形；④说明收入确认没有签收单客户是否含有省内客户，如有，是否已按历史经验调整。（4）关于客商重合。①说明公司客商重合交易金额较大是否符合行业惯例，与同行业可比公司是否有明显差异及原因，是否通过该种方式虚增收入；②进一步说明客商重合交易按照总额法核算的合理性，交易价格是否公允。

请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

#### 【公司回复】

(一) 关于流通商和生产商客户。①补充披露公司按流通商和生产商分类的销售收入情况，同时向流通商和生产商销售是否符合行业惯例；区分产品类型，列表说明报告期内公司分别向流通商和生产商的销售金额及占比、毛利率差异情况及原因，各期销售变动的原因及合理性；②说明流通商与贸易商等其他非终端客户的区别，以流通商定义和分类客户是否准确、合理，是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形的流通商；③说明公司向流通商客户销售并作为买断式交易的原因及依据，公司对其销售收入确认时点是否合理，最终销售实现情况；公司是否存在贸易业务；④主要流通商是否与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）存在关联关系、其他资金往来，是否为公司代垫成本，是否涉及商业贿赂、利益输送等；⑤报告期内和期后是否存在客户与供应商直接交易造成客户流失情形，公司的核心竞争力如何体现

1、补充披露公司按流通商和生产商分类的销售收入情况，同时向流通商和生产商销售是否符合行业惯例；区分产品类型，列表说明报告期内公司分别向流通商和生产商的销售金额及占比、毛利率差异情况及原因，各期销售变动的原因及合理性

(1) 补充披露公司按流通商和生产商分类的销售收入情况，同时向流通

## 商和生产商销售是否符合行业惯例

### ①补充披露公司按流通商和生产商分类的销售收入情况

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2.营业收入的主要构成”之“（5）其他分类”中补充披露如下：

单位：元

项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一、主营业务	935,017,204.32	97.74%	1,657,498,250.19	97.57%	1,728,311,784.23	97.49%
流通商	640,334,907.07	66.93%	1,208,579,132.84	71.14%	1,348,187,322.10	76.05%
生产商	294,682,297.25	30.80%	448,919,117.35	26.43%	380,124,462.13	21.44%
二、其他业务	21,667,979.06	2.26%	41,301,582.58	2.43%	44,416,187.27	2.51%
废料商	21,667,979.06	2.26%	41,301,582.58	2.43%	44,416,187.27	2.51%
合计	956,685,183.38	100.00%	1,698,799,832.77	100.00%	1,772,727,971.50	100.00%
原因分析	公司主营业务收入按客户类型可分为流通商、生产商。报告期内，随着公司对下游终端应用领域客户的开拓，公司对生产商客户的销售收入呈增长趋势。					

### ②同时向流通商和生产商销售是否符合行业惯例

在铝产业链中，最前端为采矿及冶炼，主要为铝锭生产商，市场集中度较高；公司上游为铝材生产商，铝材生产商行业市场集中度相对较低；铝产业链较长且加工环节多，为将铝材交付至下游各行业，存在众多铝件加工商和流通商，市场高度分散；公司下游为零部件生产商及各终端行业。公司上游铝材生产商通常集中大规模生产有限几种铝材产品，导致其生产的铝材品类、规格有限且难以满足下游千差万别的需求，大量铝材产品需要通过众多铝件加工商/流通商才能完成产业链传导。

因此，公司作为铝件加工商，将铝材产品完成产业链的传导可能通过流通商完成，也可能直接对接下游生产商客户来实现。

同行业公司的客户类型情况如下表所示：

企业名称	客户类型
蔚蓝锂芯（002245.SZ）	通过查阅同行业公司披露的前五大客户的经营范围、专利等，客户类型包括生产商和流通商
福然德（605050.SH）	福然德招股说明书披露客户类型包括终端用户和非终端用户
铝泰股份（872285.NQ）	通过查阅同行业公司披露的前五大客户的经营范围、专利等，同行业公司主要客户类型以生产商为主
雅励股份（839207.NQ）	通过查阅同行业公司公开转让说明书披露的前五大客户的交易内容，同行业公司主要客户类型包括生产商和流通商

注：上述同行业公司的主要客户类型为通过分析其经营范围、专利资质、服务内容等推断得出。

综上，公司向流通商和生产商销售符合行业惯例。

## （2）区分产品类型，列表说明报告期内公司分别向流通商和生产商的销售金额及占比、毛利率差异情况及原因，各期销售变动的原因及合理性

### ①区分产品类型，列表说明报告期内公司分别向流通商和生产商的销售金额及占比、毛利率差异情况及原因

报告期内，公司主要产品分别向流通商和生产商的销售金额及占比、毛利率差异情况如下表所示：

单位：万元

2024年1-6月				
客户类型	产品类型	销售金额	占主营业务收入的比例	毛利率
流通商	铝板	61,729.90	66.02%	5.25%
	铝棒	1,523.60	1.63%	5.69%
	铝排	762.01	0.81%	2.15%
生产商	铝板	22,253.69	23.80%	11.28%
	铝棒	3,143.77	3.36%	9.47%
	铝排	3,353.23	3.59%	4.51%
2023年度				

客户类型	产品类型	销售金额	占主营业务收入的比例	毛利率
流通商	铝板	117,110.21	70.65%	4.87%
	铝棒	3,712.03	2.24%	3.49%
	铝排	18.41	0.01%	2.02%
生产商	铝板	36,180.85	21.83%	11.41%
	铝棒	3,565.05	2.15%	10.22%
	铝排	4,418.89	2.67%	5.03%
<b>2022 年度</b>				
客户类型	产品类型	销售金额	占主营业务收入的比例	毛利率
流通商	铝板	128,426.70	74.31%	2.71%
	铝棒	6,238.54	3.61%	2.96%
	铝排	136.39	0.08%	3.37%
生产商	铝板	31,086.72	17.99%	10.20%
	铝棒	3,937.32	2.28%	11.81%
	铝排	1,517.86	0.88%	6.51%

由上表可见，公司主要产品生产商的毛利率均高于流通商的毛利率，主要原因系：A、公司对生产商提供了比流通商更多的服务，在包装、贴标、小批量配送、售后等方面存在差异；B、流通商的单次采购量相较生产商更多，因此公司给予的价格折扣相对更多；C、在产品平整度、厚度等方面要求存在差异；D、基于行业惯例，生产商客户的货款信用期通常较流通商更长。

## ②各期销售变动的原因及合理性

### A、流通商客户

#### a、铝板

报告期内，公司对流通商客户的铝板收入分别为 128,426.70 万元、117,110.21 万元和 61,729.90 万元，2023 年度较 2022 年度铝板收入有所下降主要原因系铝锭价格下降，使得销售价格有所下降。

#### b、铝棒

报告期内，公司对流通商客户的铝棒收入分别为 6,238.54 万元、3,712.03 万

元和 1,523.60 万元，2023 年度铝棒收入较 2022 年度有所下降主要原因系公司优化产品结构，减少了部分低毛利铝棒的销售。

### **c、铝排**

报告期内，公司对流通商客户的铝排收入分别为 136.39 万元、18.41 万元和 762.01 万元，公司对流通商客户的铝排收入整体较低。

## **B、生产商客户**

### **a、铝板**

报告期内，公司对生产商客户的铝板收入分别为 31,086.72 万元、36,180.85 万元和 22,253.69 万元，2023 年度较 2022 年度铝板收入有所增长主要原因系公司逐步拓展生产商客户，对生产商客户的销量有所增长。

### **b、铝棒**

报告期内，公司对生产商客户的铝棒收入分别为 3,937.32 万元、3,565.05 万元和 3,143.77 万元，2023 年度较 2022 年度铝棒收入有所下降主要原因系铝锭价格下降，使得销售价格有所下降。

### **c、铝排**

报告期内，公司对生产商客户的铝排收入分别为 1,517.86 万元、4,418.89 万元和 3,353.23 万元，2023 年度铝排收入较 2022 年度增长主要原因系公司加大对铝排类产品的销售推广，使得铝排销售量相应增长。

**2、说明流通商与贸易商等其他非终端客户的区别，以流通商定义和分类客户是否准确、合理，是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形的流通商**

**(1) 说明流通商与贸易商等其他非终端客户的区别，以流通商定义和分类客户是否准确、合理**

公司服务的流通商客户是指主要经营工业材料等产品销售或简单加工，并提供一定服务支持及售后服务的企业，流通商在采购公司的工业材料产品后，可能进一步粗加工或者直接出售，其客户主要为其他流通商或者生产商。流通商，主要是聚焦在现代流通领域，在钢铁、医药、汽车等领域较为常见。《国务院关于“十四五”现代流通体系建设规划的批复》中明确指出“……统筹推进现代流通体系硬件和软件建设，培育壮大现代流通企业，提升现代流通治理水平……”。

在某些行业的特定交易场景中，贸易商可能会属于流通商的一种表现形式，但在公司所处行业产业链中，流通商不同于传统的贸易商。公司客户性质按流通商分类准确，符合公司经营业务实际开展情况。公司流通商客户与传统贸易商在产业链中所提供的服务主要差异对比如下：

序号	销售环节	流通商	传统贸易商
1	售前	可以提供售前选材咨询等服务，深入下游了解需求并提供材料建议	不强调提供相关服务
2	售中	可以满足客户部分定制化需求，如提供少量的粗加工服务	不强调提供定制化服务
3	售后	提供质量保证，并提供一定售后支持服务，如材料应用技术支持服务	提供质量保障服务,不强调提供售后技术支持服务

综上所述，公司以流通商定义和分类客户准确、合理，符合公司经营业务实际开展情况。

(2) 是否存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异

常情形的流通商

报告期各期前五大流通商客户的基本情况如下：

2024年1-6月						
客户名称	成立时间	注册资本	开始合作时间	是否成立时间较短	是否专门为公司提供服务	经营状态是否异常
东莞市启德金属材料有限公司	2011年5月6日	200万元	2011年	否	否	否
东莞市兴图特种金属有限公司	2016年6月1日	1,000万元	2017年	否	否	否
东莞市硕和金属材料有限公司	2012年6月5日	100万元	2012年	否	否	否
深圳市永佳盛金属有限公司	2016年4月14日	50万元	2016年	否	否	否
东莞市赢丰金属材料有限公司	2017年5月4日	50万元	2017年	否	否	否
2023年度						
客户名称	成立时间	注册资本	开始合作时间	是否成立时间较短	是否专门为公司提供服务	经营状态是否异常
东莞市启德金属材料有限公司	2011年5月6日	200万元	2011年	否	否	否
东莞市兴图特种金属有限公司	2016年6月1日	1,000万元	2017年	否	否	否
东莞市硕和金属材料有限公司	2012年6月5日	100万元	2012年	否	否	否
工象汇(东莞)金属材料有限公司	2020年8月12日	100万元	2020年	否	否	否
永康市精美新材料有限公司	2011年11月9日	2,000万元	2021年	否	否	否
2022年度						
客户名称	成立时间	注册资本	开始合作时间	是否成立时间较短	是否专门为公司提供服务	经营状态是否异常
东莞市启德金属材料有限公司	2011年5月6日	200万元	2011年	否	否	否
工象汇(东莞)金属材料有限公司	2020年8月12日	100万元	2020年	否	否	否
永康市精美新材料有限公司	2011年11月9日	2,000万元	2021年	否	否	否
佛山市南海大沥允亿有色金属材料经营部	2013年9月22日	-	2018年	否	否	否
东莞市硕和金属材料有限公司	2012年6月5日	100万元	2012年	否	否	否

注1：上表信息来源于公开披露资料、客户走访记录等。

注2：流通商客户信息以单一主体口径披露。

综上，公司报告期各期前五大流通商客户不存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形。

### **3、说明公司向流通商客户销售并作为买断式交易的原因及依据，公司对其销售收入确认时点是否合理，最终销售实现情况；公司是否存在贸易业务**

#### **(1) 说明公司向流通商客户销售并作为买断式交易的原因及依据，公司对其销售收入确认时点是否合理，最终销售实现情况**

公司向流通商客户销售作为买断式销售，结合公司与流通商客户的准入标准和管理体系、主要合同条款、定价机制、信用政策、退换货机制等方面约定和执行情况认定，具体如下：

①从准入标准和管理体系看，公司不对流通商客户进行管理和考核，不对流通商客户的市场拓展策略进行干涉，也不对流通商客户销售品牌、产品种类和区域作出限制。

②从主要合同条款看，公司对流通商客户销售主要条款内容包括产品名称、规格、数量、价格、交货时间、交货地点、运输方式、交付、签收、质量和合同纠纷解决方法等内容，主要条款内容与生产商客户不存在重大差异，不存在其他特殊条款。在货物交付、签收、质量标准、所有权及风险转移等方面，为买断式销售合同。根据合同条款约定，公司按照需方提供的收货地址送达货物后，需方或其指定的人员应及时在供方的发货单及（或）第三方物流单据上签字（或盖章）确认，并将签收的凭证交给供方人员或物流单位人员。自供方将货物交付给需方或需方指定的第三方后，货物损毁或灭失的风险责任转移至需方承担。

③从定价机制看，综合考虑市场价格，采取“铝锭价+服务费”的定价模式确定销售价格，公司不负责流通商客户开拓下游市场的费用，流通商客户向其客户销售价格由其自行确定。

④从信用政策看，公司按照客户经营情况、历史回款情况及双方合作情况等具体确定，并根据双方业务合作需要进行调整，不存在针对流通商客户的特殊信用政策。

⑤从退换货机制看，公司对因产品质量问题造成的产品损坏等情形，经双方协商后可申请退换货，除上述情形外通常不可退换货。公司在历史交易中不存在因非质量问题，流通商客户因下游客户原因而向公司退货的情况。

综上所述，流通商客户根据下游客户需求独立向公司进行采购，对流通商客户未设置特殊信用政策，且公司未与流通商客户签订经销协议或在合同中设置特殊条款，未对流通商客户设置准入及退出考核标准、销售品牌和产品种类、区域等限制等，流通商客户采购公司产品后自行销售和定价，自负盈亏。因此，公司向流通商客户销售并作为买断式交易并以流通商客户签收时点作为销售收入确认时点合理。

根据走访了解，公司向报告期各期前五大流通商客户销售的产品最终销售实现情况如下：

客户名称	年交易金额范围	最终销售实现情况
东莞市启德金属材料有限公司及其关联方	3,500 万元以上	期末仅剩几十万元的库存未销售
东莞市兴图特种金属有限公司	1,000 万元-2,000 万元	期末未销售的库存在 10 万元以下
东莞市硕和金属材料有限公司	1,000 万元-2,000 万元	期末基本无库存
深圳市永佳盛金属有限公司	1,000 万元-2,000 万元	期末库存价值约 100 多万元
东莞市赢丰金属材料有限公司	800 万元-2,000 万元	期末库存价值约 50 万元

工象汇（东莞）金属材料有限公司及其关联方	1,500 万元-2,000 万元	期末库存价值约 70-80 万元
永康市精美新材料有限公司	1,000 万元-2,000 万元	期末几乎无库存
佛山市南海大沥允亿有色金属材料经营部	1,000 万元-2,000 万元	期末几乎无库存

注：年交易金额范围及最终销售实现情况系走访了解获得

公司业务具有“小批量、多批次、定制化”的特点，目前年处理订单超 40 万单，平均每笔订单重量不超过 200 公斤，平均每件材料重量小于 3 公斤，99% 以上的订单可实现“次日达”。客户下单通常为其几天的需求量，库存消化速度较快，使得客户期末库存金额不高。

## （2）公司是否存在贸易业务

由于部分省外客户离公司合作的供应商处相对较近，为实现公司快交期的需要，且从节省公司物流成本的角度，公司有部分非加工业务选择从供应商直发至客户处，相关实物流转未经过公司仓库，公司未对采购的铝材进行进一步处理，导致形式上表现为单纯买卖业务，但对于此部分业务的客户，公司仍为其提供了售前的选材咨询业务和售后的材料应用技术支持服务。且公司对该部分业务实现的收入进行净额法处理，报告期内公司直发模式下的销售额情况如下表所示：

单位：万元

客户类型	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
直发模式（净额）	23.26	0.02%	60.78	0.04%	47.94	0.03%
非直发模式	95,645.26	99.98%	169,819.20	99.96%	177,224.86	99.97%
合计	<b>95,668.52</b>	<b>100.00%</b>	<b>169,879.98</b>	<b>100.00%</b>	<b>177,272.80</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司非加工直发业务销售收入分别为 47.94 万元、60.78 万元和 23.26 万元，占销售收入总额的 0.03%、0.04%和 0.02%，占比较小，为了更严谨执行《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，基于谨慎性原则公司对非加工直发业务采用“净额法”确认收入。

除由供应商直发至客户处的业务外，公司不存在其他的贸易业务。

**4、主要流通商是否与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）存在关联关系、其他资金往来，是否为公司代垫成本，是否涉及商业贿赂、利益输送等**

公司前五大流通商与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）不存在关联关系、其他资金往来，不存在为公司代垫成本的情况，不涉及商业贿赂、利益输送等。

**5、报告期内和期后是否存在客户与供应商直接交易造成客户流失情形，公司的核心竞争力如何体现**

**(1) 报告期内和期后是否存在客户与供应商直接交易造成客户流失情形**

公司专业从事定制工业材料的选材咨询与开发、加工和销售，产品主要为定制铝件，涵盖铝板、铝棒、铝排、其他铝件和其他材料件，专注于向客户提供快交期、小批量、定制化的工业材料。

**①公司未与供应商约定客户范围或其他类似排他协议**

报告期内和期后，公司未与供应商约定客户范围或其他类似排他协议，公司无法获悉客户、供应商的其他日常交易情形。

**②公司老客户复购贡献收入较稳定、新客户开拓增长趋势良好**

报告期内，公司老客户复购贡献收入较稳定、新客户开拓增长趋势良好，客户构成具备稳定性、收入实现具备可持续性，具体分析参见本回复之“3.经营业绩”之“（三）说明公司客户分散度高是否符合行业惯例，客户分散对生产经营的影响；对客户按照销售金额区间和合作期限区间分别分类列示，并结

合报告期各期各区间的客户波动情况分析，说明公司老客户复购情况、新客户开拓情况、客户构成的稳定性、收入实现的可持续性”之“2、对客户按照销售金额区间和合作期限区间分别分类列示，并结合报告期各期各区间的客户波动情况分析，说明公司老客户复购情况、新客户开拓情况、客户构成的稳定性、收入实现的可持续性”。

### ③公司客户分散度高且客户数量多，对单一客户不存在重大依赖

报告期各期，公司前五大客户销售占比分别为 5.91%、5.80%和 6.57%。公司成立至今累计服务客户数量超 9,000 家，2023 年度服务客户数量超 4,000 家。公司客户分散度高且客户数量多，对单一客户不存在重大依赖。

综上所述，报告期内和期后，公司未与供应商约定客户范围或其他类似排他协议，公司无法获悉客户、供应商的日常交易情形，公司无法确认报告期内和期后是否存在客户与供应商直接交易造成客户流失情形。此外，报告期内，公司老客户复购贡献收入较稳定、新客户开拓增长趋势良好；公司客户分散度高且客户数量多，对单一客户不存在重大依赖。

## (2) 公司的核心竞争力如何体现

公司的核心竞争力具体体现如下：

行业中，上游铝材生产商专注于大规模生产部分型号铝材，其生产存在规模化、周期长的特点；下游生产商客户以零散化、定制化、即时性的工业消费模式为主，需要与多家铝件加工商/流通商，同时采购不同型号或规格的铝件产品，且可能需要经过多级铝件加工商/流通商，环节较多导致行业运营成本较高、效率低下，下游生产商客户综合采购成本高。行业内存在众多中小型铝件加工

商/流通商，“小散乱”的格局和无序竞争的特征明显，部分中小型铝件加工商/流通商存在产品类别相对单一、不具备加工生产能力或售后服务缺失等现状，难以较好地满足下游生产商客户的采购需求。

为解决上游供给和下游需求存在的需求“错配”，公司凭借供应链管理能  
力、信息化和数字化运营能力，通过整合上游铝材生产商资源和下游客户需求，  
为客户提供快交期、小批量、定制化的工业材料，提高产业链运转效率。公司  
通过持续提升一站式供应能力解决产业链痛点，在产业链中形成了较好的盈利  
能力和竞争优势。公司成立至今累计服务客户数量超 9,000 家，2023 年度服务  
客户数量超 4,000 家，处理订单超 40 万单，平均每笔订单重量不超过 200 公斤，  
平均每件材料重量小于 3 公斤。

(二) 关于加工业务和非加工业务。①补充披露公司加工业务和非加工业务的具体模式，说明自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务；结合两种业务的具体内容和工序情况等，说明加工业务和非加工业务的差异和划分标准；②结合产品、工艺变动、合同条款约定等，分别说明加工业务和由公司发货的非加工业务是否实质上属于委托加工业务，结合《企业会计准则》论证采取总额法核算的合理性，是否符合行业惯例；③结合具体的收入确认依据，说明公司如何准确区分、核算由供应商发货的非加工业务与由公司发货的非加工业务，是否存在调节收入的情形；④按产品类型说明加工业务和非加工业务的毛利率情况及差异原因，是否符合业务实质、客户特点

1、补充披露公司加工业务和非加工业务的具体模式，说明自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务；结合两种业务的具体内容和工序情况等，说明加工业务和非加工业务的差异和划分标准

(1) 补充披露公司加工业务和非加工业务的具体模式，说明自合同签订到确认收入的主要流程、内外部依据、对应履约义务

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2.营业收入的主要构成”之“（3）按生产方式分类”中补充披露如下：

公司加工业务的具体模式为接受客户订单，按订单要求的货物标准，将原材料加工成客户需要的规格型号，交付给客户，同时提供选材咨询与开发、采购管理、拆包、贴膜、质检、物流等服务；公司非加工业务的具体模式为接受客户订单，按订单要求的货物标准，将现有库存原材料交付给客户，或者向供应商采购客户需要的规格型号，交付给客户，同时提供选材咨询与开发、采购管理、拆包、贴膜、质检、物流等服务。

公司两种业务的主要流程及内外部依据如下：

主要流程	加工业务	非加工业务	内外部依据
------	------	-------	-------

		公司发货	供应商直发	
签订合同	公司与客户签订框架合同			框架合同
接受客户订单	根据合同约定，客户通过传真、电子邮件、微信等形式下订单，在系统生成销售订单			销售订单
下达生产指令	根据系统销售订单，同步下达生产指令		-	系统销售订单、生产指令
领用原材料	根据订单要求自动规划出最优的加工方案及对应工序，将对应物料送达产线	根据订单要求，将对应物料拆包、贴膜等，后送达质检、包装工序	-	系统领料单
生产加工	加工机台接收生产指令，执行生产、切割等加工程序	-	-	机台生产加工单等生产记录
产品入库	完工后交品质部检验，检验合格后打包，在系统生成入库单	检验合格后打包，在系统生成入库单	-	系统产品入库单
销售出库	将质检合格的产品出库	将质检合格的产品出库	供应商直接发送至客户指定地点：系统生成采购入库单和销售出库单	系统采购入库单、销售出库单
物流配送	通过第三方司机、快递、第三方物流或客户自提方式完成配送		通过第三方物流或客户自提方式完成配送	排车单、快递单等物流单据及系统交单记录
客户签收	客户收到货物后在发货单上签收确认或自提			签收单

以上两种模式的履约义务均为按合同和订单约定交付对应货物。

## (2) 结合两种业务的具体内容和工序情况等，说明加工业务和非加工业务的差异和划分标准

公司加工业务和非加工业务的具体内容和工序情况如下：

序号	项目	具体内容	工序
1	加工业务	公司根据客户需求，向客户提供由公司进行分切、整平等加工后的铝件产品，同时提供选材咨询与开发、采购管理、质检、拆包、贴膜、物流等服务	由公司完成分切、整平等加工工序
2	非加工业务	公司根据客户需求，向客户提供无需由公司进行加工生产的产品，但提供选材咨询与开发、采购管理、拆包、贴膜、质检、物流等服务	无需由公司进行加工

公司加工业务和非加工业务的差异和划分标准系产品是否经公司加工生产，主要涉及分切、整平等加工工序。其中，在加工业务中，公司向客户提供经公司加工生产后的铝件产品；在非加工业务中，公司向客户提供未经公司加工生

产后的产品。

**2、结合产品、工艺变动、合同条款约定等，分别说明加工业务和由公司发货的非加工业务是否实质上属于委托加工业务，结合《企业会计准则》论证采取总额法核算的合理性，是否符合行业惯例**

**(1) 结合产品、工艺变动、合同条款约定等，分别说明加工业务和由公司发货的非加工业务是否实质上属于委托加工业务**

**①产品的采购模式**

对于加工业务和由公司发货的非加工业务，公司均主要采取备货式采购模式，无论生产用主料还是辅料，公司对供应商选择和采购内容均自主决定，货款自行承担。因此，公司向客户交付的产品均为自行采购材料加工或库存现有存货，既不属于客户提供的材料，也不属于以客户名义购进的材料，因此不属于委托加工业务的范围。

**②工艺变动情况**

公司生产的产品从材料到产品的工艺变动均为公司的自主生产流程，公司只需要对交付的内容和形式承担履约责任，而非整个生产过程承担履约责任，在交付货物前，公司始终拥有对货物的控制权。

**③合同条款约定**

公司与客户签订的合同属于产品销售合同，独立承担向客户交付产品的履约义务。合同约定交付的内容为产品，而非对客户的委托加工服务；交付的形式为按照客户提供的收货地址送达货物后，需方或其指定的人员应及时在供方的发货单及(或)第三方物流单据上签字(或盖章)确认；公司以交付货物的全部对价为基础向客户收取货款，而非收取加工费；公司对于存在质量问题的货物承担退换货的责任。

综上，加工业务和由公司发货的非加工业务实质上均不属于委托加工业务。

**(2) 结合《企业会计准则》论证采取总额法核算的合理性，是否符合行业惯例**

**①加工业务**

公司的加工业务不属于委托加工业务，根据《企业会计准则第 14 号——收入》、《监管规则适用指引——会计类第 1 号》1-15 的相关规定，公司加工业务中，货物转让给客户之前能够控制该货物，并承担存货风险，有权主导货物的使用并获取其经济利益；公司拥有定价权和对客户信用账期的选择，有权以向客户收取的对价金额确定交易价格并计量收入，公司属于主要责任人，故按照已收或应收的对价总额确认收入符合会计准则等的相关规定。

**②由公司发货的非加工业务**

对于由公司发货的非加工业务，公司采用总额法确认收入与公司实际业务情况相符，具体分析如下：

会计准则要求	公司实际业务情况	是否符合准则中总额法确认条件
①企业承担向客户转让商品的主要责任	根据公司与客户签订的销售合同，公司需按照客户采购订单所需产品的数量，将合格的产品及时交予客户并经对方签收确认	是。如果发生了采购合同无法履约导致对下游客户无法交货的情况，公司需作为首要义务人对下游客户进行赔偿，负有向下游客户销售商品或提供服务的首要责任。
②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	对于公司销售给客户的产品，公司在与销售合同中约定：“自供方将货物交付给需方后，货物损毁或灭失的风险责任转移至需方承担。”	是。公司在商品交付前，相关控制权属于公司，商品交付后，相关控制权归属于客户，在交易过程中若出现产品数量、质量等违约问题，公司需向客户承担首要赔偿责任，该赔付与上游供应商向公司的赔付不存在因果关系，因此公司承担了商品交付前存货的风险。
③企业有权自主决定所交易商品的价格	客户在询价选择产品的提供方时，公司按照设置的定价模式对客户询价的产品进行报价，以获取行业正常的利润水平	是。公司的采购和销售价格是分别且独立与上下游进行定价，公司能自主决定所交易的商品的价格。
④其他相关事实和情况	公司与供应商的结算完全独立于公司与客户的结算，不存在公司客户直接向公司供应商支付货款的情形。公司向供应商支付货款独立于客户向公司支付货款，公司承担了客户的信用风险，信用风险包括违约风险、市场风险、收入风险、购	是。公司在购销业务中，承担了市场行情的涨跌、收入、违约等风险。

	买力风险等四项。	
--	----------	--

同行业公司中涉及非加工业务的均按照总额法处理，具体如下：

企业名称	业务类型	收入确认会计处理方法
福然德 (605050.SH)	主营业务包括加工配送、非加工配送和来料加工及其他。	按照总额法确认收入
铝泰股份 (872285.NQ)	铝泰股份公开转让说明书销售模式中披露了存在非加工情形，且其业务收入均为主营业务收入。	按照总额法确认收入
雅励股份 (839207.NQ)	雅励股份的主营业务收入中包含了铝材贸易收入类型。	按照总额法确认收入

综上，公司加工业务和由公司发货的非加工业务按照总额法确认收入，符合行业惯例。

### 3、结合具体的收入确认依据，说明公司如何准确区分、核算由供应商发货的非加工业务与由公司发货的非加工业务，是否存在调节收入的情形

对于部分外省客户的订单，基于运输效率的考虑，且不涉及公司进一步的加工情况，公司选择采取由供应商直发至客户的方式。在系统生成销售订单时，则会选择订单类型为“直发”类型；在流转至发货单节点时，发货单明细中的仓库类别则会自动定义为“直发仓”类型，通过选择仓库类型为“直发仓”的收入明细进行统计，公司即可准确区分由供应商发货的非加工业务。

对于外省由供应商发货的非加工业务，公司根据历史经验及物流配送的实际时效，按照发货后三天作为收入确认时点；对于由公司发货的非加工业务，按照系统显示的司机送货完成的时间或快递的订单完成时间作为客户签收时间并确认收入。

在实际业务执行过程中，对于外省由供应商发货的非加工业务，系统流转过程为“采购入库-销售出库”，而由公司发货的非加工业务，系统流转过程为“采购入库-原材料领料出库-产成品入库-销售出库”，因此若类别划分错误，

生产人员在实际生产过程中则无法完成领料出库和产成品入库的流程操作。

综上，公司可准确区分、核算由供应商发货的非加工业务与由公司发货的非加工业务，不存在调节收入的情形。

#### 4、按产品类型说明加工业务和非加工业务的毛利率情况及差异原因，是否符合业务实质、客户特点

报告期内，公司主要产品加工业务和非加工业务的毛利率情况如下：

客户类型	产品类型	2024年1-6月	2023年度	2022年度
加工业务	铝板	8.39%	8.11%	5.24%
	铝棒	9.76%	9.85%	11.05%
	铝排	4.27%	5.73%	6.44%
非加工业务	铝板	3.75%	3.08%	1.75%
	铝棒	7.22%	5.11%	4.35%
	铝排	2.82%	3.23%	3.55%

由上表可见，公司主要产品加工业务毛利率均高于非加工业务，主要原因系：（1）在业务实质方面，加工业务的各类产品均涉及加工工序，加工工序的增加会提升公司服务费金额；（2）在客户特点方面，非加工业务的主要客户类型为流通商客户，而流通商客户较生产商客户的毛利率较低，因此非加工业务毛利率较低。

综上，加工业务和非加工业务的毛利率情况符合公司业务实质、客户特点。

(三) 关于发货后三天作为收入确认时点。①结合同行业可比公司收入确认政策、合同条款如无条件退货权、销售区域情况、配送范围、实际到货天数、相关案例等, 说明采用发货后 3 天作为收入确认时点的合理性和合规性, 是否符合《企业会计准则》相关规定; 说明历史上按照 3 天确认收入后是否存在客户有异议发生退货及退货率情况; ②报告期各期该确认方式下的具体收入金额及占比, 并在公转书中补充披露该收入确认政策; ③公司将报告期各期最后 3 天的省外客户托运方式下的收入调整计入次月收入, 说明各期的调整情况及对当期业绩的具体影响, 是否存在收入跨期确认的情形; ④说明收入确认没有签收单客户是否含有省内客户, 如有, 是否已按历史经验调整。

1、结合同行业可比公司收入确认政策、合同条款如无条件退货权、销售区域情况、配送范围、实际到货天数、相关案例等, 说明采用发货后 3 天作为收入确认时点的合理性和合规性, 是否符合《企业会计准则》相关规定; 说明历史上按照 3 天确认收入后是否存在客户有异议发生退货及退货率情况

①同行业公司收入确认政策

公司与同行业公司的收入确认政策具体如下:

企业名称	收入确认政策
四维材料	(1) 国内销售: 公司专业从事定制工业材料的选材咨询与开发、加工和销售, 主要产品为定制铝件, 属于在某一时点履行的履约义务。公司将产品发运至客户指定交货地点并经客户签收确认, 以签收时点作为控制权发生转移时点, 确认收入; (2) 国外销售: 公司将产品发运至客户指定交货地点, 依据出口发票、报关单确认收入或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。
蔚蓝锂芯 (002245.SZ)	销售金属材料、LED 外延片及芯片和锂电池等产品, 属于在某一时点履行履约义务。内销收入在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受且对账完成、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。外销收入在公司已根据合同约定将产品报关, 取得报关单, 已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。
福然德	销售商品业务收入属于在某一时点履行的履约义务, 主要包括汽车用钢

(605050.SH)	和家电用钢等的加工、配送业务。根据配送方式的不同，分为主动配送及自提两种方式，收入确认方法如下：（1）主动配送:公司根据合同、订单确认的交货期安排产品的配送，在产品运抵客户或委托方指定客户后，经对方验收后确认收入；（2）自提:公司根据与合同、订单确认的交货期安排产品的自提，在核实客户提供的提货人员信息和车辆信息后，将产品交予提货人员，现场确认配送品种、价格和数量是否符合合同、订单的规定，经对方验收后确认收入。
铝泰股份 (872285.NQ)	按照合同约定将铝卷运至约定交货地点，经客户验收合格，取得对方验收单据，作为控制权转移时点，确认收入。本公司给予客户的信用期，根据客户的信用风险特征确定，不存在重大融资成分。
雅励股份 (839207.NQ)	按合同约定送货至客户所在地，并经过客户指定人员在重量及品质方面验收后，取得客户盖章的送货单作为收入确认的依据。

由上表可见，公司的收入确认政策与同行业公司不存在明显差异。

## ②合同条款如无条件退货权等

公司与客户在合同交易条款上，未约定客户具有一定时期的无条件退货权。

## ③销售区域情况

报告期内，公司外省客户托运方式下，各地区的销售情况如下：

单位：万元

企业名称	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华东地区	3,188.58	54.21%	7,123.96	55.04%	11,383.85	48.56%
华中地区	960.18	16.32%	2,049.66	15.84%	4,160.04	17.75%
华南地区	1,333.47	22.67%	2,523.73	19.50%	2,561.15	10.93%
华北地区	65.52	1.11%	358.38	2.77%	2,390.98	10.20%
西南地区	214.88	3.65%	557.70	4.31%	1,721.41	7.34%
西北地区	104.93	1.78%	190.76	1.47%	744.25	3.17%
东北地区	14.29	0.24%	139.54	1.08%	479.86	2.05%
合计	<b>5,881.85</b>	<b>100.00%</b>	<b>12,943.73</b>	<b>100.00%</b>	<b>23,441.55</b>	<b>100.00%</b>

由上表可见，公司外省客户托运方式下主要销售地区以华东、华中、华南地区为主，北方地区销售占比较低。

## ④配送范围和实际到货天数

公司与合作的物流公司约定的省外客户配送时效如下：

物流商名称	时效(天)	区域
东莞市鑫联运物流有限公司	1	厦门

	1	福建
东莞市英豪物流有限公司	3	青岛
	3	黄岛
	4	菏泽
创鑫物流有限公司	3	宁波
	3	苏州
	3	无锡
	3	上海
	3	昆山
吉安市精越物流有限公司	2	赣州
	2	南昌
	2	吉安泰和
东莞市莞湘供应链管理有限公司	2	长沙
东莞市小向物流有限公司	2	株洲
	2	长沙
	2	长沙
运联智配（天津）物流有限公司	4	天津
	4	北京
深圳市中路港物流有限公司	4	北京

由上表可见，除较远的北方地区外，公司主要销售的外省地区约定送达时限均在 3 天以内。

### ⑤相关案例

A 股上市公司中通过预估的时点来作为收入确认时点的部分案例如下：

企业名称	收入确认方式
赛维时代 (301381.SZ)	自营网站销售收入的确认时点为商品预计妥投时点，由于无法获取有效的商品签收信息，自营网站销售的预计妥投是指物流公司（快递公司）按照商品派送要求将商品送达至客户指定的地址，并非指经客户签收。商品妥投系物流公司（快递公司）配送商品至客户指定地址的配送时间，具体为公司根据平均物流妥投时效预估的妥投天数。公司收到客户支付的购货款项并发出商品，在预计商品已妥投后确认自营网站商品销售收入。因 2020 年 2 月公司做出变更收入确认政策之前，公司以发货时点作为收入确认时点，历史期间的物流妥投信息因数据时效性的原因无法完全获取，公司采用 2020 年 6 月全部可获取物流跟踪信息的自发货订单，通过订单发货时间和妥投时间计算加权平均妥投天数，并抽取样本进行校验，样本妥投天数与计算出的预估妥投天数无显著差异
三态股份 (301558.SZ)	报告期内，公司商品销售业务订单中部分使用邮政服务寄送的包裹存在妥投信息不完整的情况，上述无商品妥投信息的订单收入占比分别为 31.42%、20.52% 和 10.55%。公司除了商品销售业务外，同时经营物流仓储业务。公司物流业务开发的物流线路覆盖全球主要国家，自研的物流系统通过 API 接口直接对接物流供应商或物流信息集成商系统进行跟踪信息采集，获得的物流信息均记录在公司自有物流跟踪系统中。公司遵循参考相同时段、相同路向、相近线路的估算原则，利用有妥投信息的线路对无妥投信息的订单的收入确认时点进行推算，同时人工对系统预估妥投天数进

行复核，确认预估妥投时效是否合理。
-------------------

综上，公司采取发货日期后三天作为客户签收的时点，主要系基于与外省客户的历史合作经验而做出的合理估计，已覆盖了外省客户托运模式下主要情形，且通过核查公司与外省客户的对账、回款情况，未发现存在送货异常客户无法确认的情形。因此，公司采用发货后 3 天作为收入确认时点具有合理性和合规性，符合会计准则的相关规定。

历史上按照 3 天确认收入后存在客户有异议发生退货的情况，报告期内退货金额分别为 73.55 万元、71.44 万元和 27.77 万元，占营业收入的比例分别为 0.04%、0.04%和 0.03%。

## **2、报告期各期该确认方式下的具体收入金额及占比，并在公转书中补充披露该收入确认政策**

报告期内，该确认方式下的具体收入金额 23,441.55 万元、12,943.73 万元和 5,881.85 万元，占营业收入的比例分别为 13.22%、7.62%和 6.15%。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“1.各类收入的具体确认方法”中补充披露如下：  
“（1）国内销售：公司主要产品为定制铝件，涵盖铝板、铝棒、铝排、其他铝件和其他材料件，属于在某一时点履行的履约义务。公司将产品发运至客户指定交货地点并经客户签收确认，以签收时点作为控制权发生转移时点，确认收入。

对于部分省外客户采用托运配送方式的业务，按照发货后三天作为签收时点并确认收入；对于其他配送方式的业务，按照货物送达至客户的时点作为签收时点并确认收入。

(2) 国外销售：公司将产品发运至客户指定交货地点，依据出口发票、报关单确认收入或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。”

**3、公司将报告期各期最后 3 天的省外客户托运方式下的收入调整计入次月收入，说明各期的调整情况及对当期业绩的具体影响，是否存在收入跨期确认的情形**

公司将报告期各期最后 3 天的省外客户托运方式下的收入调整计入次月收入的金额及对当期业绩的具体影响如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
调整收入金额	314.41	0.33%	46.20	0.03%	71.41	0.04%
调整成本金额	311.84	0.35%	41.29	0.03%	67.21	0.04%
利润总额影响	2.35	0.00%	-0.71	0.00%	-4.20	-0.00%
所得税影响额	-0.59	0.00%	0.18	0.00%	1.05	0.00%
业绩影响额	1.76	0.00%	-0.54	0.00%	-3.15	-0.00%

由上表可见，报告期各期省外托运方式跨期调整的金额较小，对当期业绩的影响较小。报告期内，公司不存在收入跨期确认的情形。

**4、说明收入确认没有签收单客户是否含有省内客户，如有，是否已按历史经验调整**

报告期内，公司收入确认没有签收单客户不含有省内客户。

**(四) 关于客商重合。①说明公司客商重合交易金额较大是否符合行业惯例，与同行业可比公司是否有明显差异及原因，是否通过该种方式虚增收入；②进一步说明客商重合交易按照总额法核算的合理性，交易价格是否公允**

**1、说明公司客商重合交易金额较大是否符合行业惯例，与同行业可比公司是否有明显差异及原因，是否通过该种方式虚增收入**

报告期内，公司向客户供应商重合（以下简称“客商重合”）主体采购的材料与销售的产品内容、具体型号或规格通常不同。公司客商重合情形主要包括以下两类：（1）废料回收：公司定制铝件生产过程中会产生铝废料，在向铝材生产商采购铝材的同时，也存在向其销售铝废料的情况；（2）临时性配货需求：公司为满足下游客户需求，向业内其他公司临时性采购少量不常用或暂未备库的相关型号铝材。

经检索公开披露信息，公司同行业公司未披露客商重合交易金额。因此，选取存在客商重合情形的金属制品业上市公司进行对比分析，具体如下：

单位：万元

序号	企业名称	项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度
1	海锅股份 (301063.SZ)	客商重合销售收入	-	-	-	-	4,410.99	3,141.23	2,215.63	3,753.03
		客商重合采购额	-	-	-	-	8,777.70	12,997.37	5,857.56	6,473.09
2	中环海陆 (301040.SZ)	客商重合销售收入	-	-	-	-	4,331.73	3,749.46	2,704.53	4,855.79
		客商重合采购额	-	-	-	-	6,185.89	10,058.42	6,790.54	12,667.15
3	翔楼新材 (301160.SZ)	客商重合销售收入	-	-	-	-	238.75	124.64	93.41	-
		客商重合采购额	-	-	-	-	2,967.66	2,263.40	3,060.34	-
4	永达股份 (001239.SZ)	客商重合销售收入	-	-	58,563.36	80,325.38	53,835.44	-	-	-
		客商重合采购额	-	-	6,263.79	8,170.07	7,200.19	-	-	-
5	四维材料	客商重合销售收入	4,155.91	11,112.82	13,350.27	-	-	-	-	-

	客商重合 采购额	58,482.69	109,116.88	113,258.17	-	-	-	-	-
--	-------------	-----------	------------	------------	---	---	---	---	---

注：上表信息来源于公开披露资料。

由上表可知，公司客商重合交易金额较大符合行业惯例，与金属制品业上市公司相比不存在明显差异。

报告期内，公司因废料回收和临时性配货需求存在部分客户与供应商重合的情况，采购和销售的产品内容、具体型号或规格通常不同，符合行业惯例和公司生产经营模式，相关交易具有真实业务背景和商业合理性，不存在通过该种方式虚增收入的情况。

## 2、进一步说明客商重合交易按照总额法核算的合理性，交易价格是否公允

报告期内，客商重合的整体情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
公司对客商重合主体的累计销售收入 (以下简称“重合销售收入”)	4,155.91	11,112.82	13,350.27
占当期营业收入的比例	4.31%	6.52%	7.52%
公司对客商重合主体的累计采购额 (以下简称“重合采购额”)	58,482.69	109,116.88	113,258.17
占当期采购总额的比例	66.39%	70.07%	68.03%

公司发生客商重合的原因主要系供应商废料回收和临时性配货需求所致，具体分析如下：

### (1) 供应商废料回收

公司向供应商销售废料的客商重合情况如下表所示：

单位：万元

类型	交易类型	交易内容	2024年1-6月	2023年度	2022年度
向供应商销售 废料	销售	废料	418.23	2,236.32	2,029.28
	采购	铝材	57,055.48	107,577.21	111,834.53
销售占采购比			0.73%	2.08%	1.81%
销售占当期营业收入的比			0.44%	1.32%	1.14%

对于废料回收形成的客商重合，公司向供应商采购铝材并对其销售铝废料实质上不属于同一销售内容，由于铝废料可回收性较强，供应商作为铝材加工企业，收购铝废料具有交易便利性和商业合理性，亦符合行业惯例。公司综合考虑供应商实力、合作历史、合作稳定性等因素后进行该类交易。

## (2) 临时性配货需求

公司从客户采购铝材的客商重合情况如下表所示：

单位：万元

类型	项目	交易内容	2024年1-6月	2023年度	2022年度
从客户采购铝 材合计	采购	铝材	1,427.21	1,539.67	1,423.64
	销售	铝材	3,737.68	8,876.50	11,320.99
采购占销售比例			38.18%	17.35%	12.58%
采购占当期营业收入的比例			1.49%	0.91%	0.80%

对于临时性配货需求形成的客商重合，双方之间的采购内容和销售内容不完全重复，销售和采购是基于实际业务需要而进行的，是以新的市场交易价格确立的业务关系，采购存货不存在积压库存的情况，采购内容销售给其他客户，不存在将采购内容再次销售给被采购方的情况。

综上，以上业务双方在交易过程中按照正常的商业流程签订合同，就产品销售和采购分别签署协议，独立进行销售或采购交易。货物转移给客户前，公司拥有对货物的控制权，属于主要责任人。根据《企业会计准则第14号——收入》、《监管规则适用指引——会计类第1号》1-15的相关规定，公司按照总

额法确认收入具有合理性。

在此交易模式下，公司向供应商采购的定价模式与其他主要原材料供应商的定价模式相同，均采用“铝锭价+加工费”的定价模式，其中铝锭价格一般按照下采购订单时的铝锭价或者供应商发货时的铝锭价确定。公司向供应商销售铝废料或产品与其他铝废料或产品销售客户的定价模式相同，采用“基准价格\*折扣率”的销售定价模式。因此，客商重合交易价格具有公允性。

## **【主办券商回复】**

### **1、核查程序**

(1) 获取报告期内公司的收入成本明细表，对公司不同客户类型、不同产品类型、不同业务类型的收入及毛利率情况的变动进行分析；

(2) 查阅同行业公司招股说明书、公开转让说明书和定期报告，分析同行业公司主要客户所属的客户类型；(3) 访谈公司管理人员，了解公司业务模式中流通商与贸易商等其他非终端客户的区别以及核心竞争力的具体情况；了解公司加工业务和非加工业务的具体模式以及主要流程等，加工业务和非加工业务的差异和划分标准；了解报告期内和期后是否存在客户与供应商直接交易造成客户流失情形；

(4) 通过查询公开资料以及实地走访主要流通商，了解其与公司合作基本情况、客户基本情况以及公司产品的最终销售实现情况；

(5) 查阅公司与主要流通商的合同，分析主要条款约定，判断是否属于买断式交易；

(6) 获取公司花名册及离职员工名单，将公司及其实际控制人、董监高、

员工（含前员工）与主要流通商的主要人员、股东进行比对，确认与公司是否存在关联关系；

（7）获取报告期内公司银行流水及实际控制人、董监高银行流水，查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国审判流程信息公开网（<https://splcgk.court.gov.cn/gzfwwww>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等网站，确认公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）与主要流通商是否存在其他资金往来、为公司代垫成本、商业贿赂和利益输送等情况；

（8）对公司报告期营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

（9）对于公司报告期各期的收入进行穿行测试，了解公司的财务内控情况；

（10）结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户函证报告期销售额；

（11）对公司报告期资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

（12）从信息系统数据库后台获取相关原始业务交易明细和财务数据明细，运用计算机辅助审计验证技术对与财务报表销售收入相关的业务数据进行验证和分析，具体参见本回复之“3.关于经营业绩”之“主办券商回复”之“1、核查程序”。

（13）查阅同行业公司收入确认政策、分析公司与省外客户的合同条款、与第三方物流公司的约定配送时效以及 A 股上市公司采用预估收入确认时点来确认收入的市场案例，分析省外托运方式的客户采用发货后 3 天作为收入确认

时点的合理性和合规性；

（14）获取报告期各期省外托运方式对应的发货后 3 天的收入明细及对应的退货明细，分析报告期各期涉及的跨期情况及对业绩的影响情况；（15）获取客商重合相关的采购明细及销售明细，访谈公司管理人员了解客商重合发生的背景，以及采购及销售端的定价机制。

## 2、核查意见

（1）公司已在公开转让说明书中补充披露公司按流通商和生产商分类的销售收入情况；公司同时向流通商和生产商销售符合行业惯例，其中公司向生产商销售的毛利率高于流通商的原因主要系公司向生产商提供了更多的配套服务，公司各期销售变动具有合理性；流通商与贸易商等其他非终端客户在产业链中所提供的服务以及盈利模式存在差异，公司以流通商定义和分类客户准确、合理，公司报告期各期前五大流通商客户不存在成立时间较短、专门为公司提供服务、经营状态异常等异常情形；结合公司与流通商客户的准入标准、管理体系、主要合同条款、定价机制、信用政策和退换货机制等方面依据，公司向流通商客户销售并作为买断式交易，公司对其销售收入确认时点合理，最终销售实现情况良好；除由供应商直发至客户处的非加工业务外，公司不存在贸易业务；主要流通商与公司及其实际控制人、董监高、员工（含前员工）不存在关联关系、其他资金往来，不存在为公司代垫成本，商业贿赂、利益输送等情况；报告期内和期后，公司未与供应商约定客户范围或其他类似排他协议，公司无法获悉客户、供应商的日常交易情形，公司无法确认报告期内和期后是否存在客户与供应商直接交易造成客户流失情形；公司的核心竞争力具体体现：为解决上游供给和下游需求存在的需求“错配”，公司凭借供应链管理能力和信息

化和数字化运营能力，通过整合上游铝材生产商资源和下游客户需求，为客户提供快交期、小批量、定制化的工业材料，提高产业链运转效率；

(2) 公司已在公开转让说明书中补充披露公司加工业务和非加工业务的具体模式等；公司加工业务和非加工业务的差异和划分标准系产品是否经公司加工生产；加工业务和由公司发货的非加工业务实质上不属于委托加工业务，采取总额法核算具有合理性，符合行业惯例；公司通过由供应商发货的非加工业务与由公司发货的非加工业务根据其产品所属的仓库类型标识，可准确区分、核算两类非加工业务，不存在调节收入的情形；公司加工业务和非加工业务的毛利率差异主要原因系加工业务还涉及切割工序；非加工业务主要客户类型为流通商客户，而流通商客户较生产商客户的需求相对较少，公司为流通商提供的服务相对较少，因此符合业务实质、客户特点；

(3) 公司对于省外托运方式采用发货后 3 天作为收入确认时点具有合理性和合规性，符合《企业会计准则》相关规定；已在公转书中补充披露省外托运方式对应的收入确认政策；历史上按照 3 天确认收入后存在客户有异议发生退货的情况，报告期内退货金额分别为 73.55 万元、71.44 万元和 27.77 万元，占营业收入的比例分别为 0.04%、0.04%和 0.03%；报告期各期最后 3 天的省外客户托运方式下的收入调整计入次月收入对当期业绩影响较小，不存在收入跨期的情形；报告期内，收入确认没有签收单客户不含有省内客户；

(4) 公司客商重合交易金额较大符合行业惯例，与金属制品业上市公司相比不存在明显差异，不存在通过该种方式虚增收入的情况；公司客商重合交易按照总额法核算具备合理性，交易价格公允；

(5) 报告期内，公司流通商客户销售作为买断式交易并按总额法确认收入，

贸易业务按净额法确认收入，加工业务、由公司发货的非加工业务以及客商重合交易业务按总额法确认收入合理谨慎；公司省外托运业务按照发货后三天作为客户签收时点确认收入，符合公司的业务特点，未发现公司收入跨期确认的情形；公司收入确认方法合理谨慎，收入确认方法符合《企业会计准则》的相关规定，报告期各期销售收入具有真实性、准确性、完整性。

5. 关于采购与存货。根据申报文件，（1）报告期各期，公司向前五大供应商采购金额占比分别为 91.51%、90.91%和 90.00%，供应商集中度较高；其中，公司对第一大供应商明泰铝业各期的采购占比均超过 50%。（2）报告期内，公司前五大供应商中，河南卓奥铝业有限公司、江苏凯乐金属科技有限公司等实缴资本为 0 或参保人数为 0。（3）公司主营业务成本由直接材料、直接人工、制造费用和运费构成，报告期各期直接材料成本占比分别为 93.63%、93.43%和 93.72%，直接人工和制造费用占比较低。（4）报告期内，公司应付账款余额分别为 2,782.91 万元、4,903.28 万元和 10,786.24 万元，金额增长较快；公司应付票据余额分别为 17,114.00 万元、10,923.50 万元和 4,301.16 万元，规模较大。（5）报告期各期末，公司存货账面价值分别为 10,705.94 万元、9,684.39 万元和 10,355.12 万元，规模较大，主要为原材料等。

请公司：（1）结合上游铝材行业特征、公司采购策略、采购定价依据、可比公司采购集中度情况等，进一步说明供应商集中度较高的原因及合理性，公司对第一大供应商明泰铝业是否存在依赖。（2）列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金

额是否匹配，是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来。（3）说明公司报告期内营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；直接材料成本与原材料价格变动是否匹配；说明公司不同销售模式下的具体配送方式、运费承担方式，运费承担安排是否符合行业惯例，运费定价是否符合市场行情，运费变动与公司产品销售是否相匹配，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（4）说明公司应付账款增长对应的具体采购内容，报告期内应付账款及应付票据规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，公司将收到的票据以背书转让方式支付货款是否符合行业惯例，是否存在潜在纠纷或其他风险。

（5）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，存货余额大的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否存在较大差异。（6）补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况，说明存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异。（7）报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见；说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

## 【公司回复】

**（一）结合上游铝材行业特征、公司采购策略、采购定价依据、可比公司采购集中度情况等，进一步说明供应商集中度较高的原因及合理性，公司对第一大供应商明泰铝业是否存在依赖**

**1、结合上游铝材行业特征、公司采购策略、采购定价依据、可比公司采购集中度情况等，进一步说明供应商集中度较高的原因及合理性**

### **（1）上游铝材行业特征**

在铝产业链中，最前端为采矿及冶炼，主要为铝锭生产商，市场集中度较高；公司上游为铝材生产商，铝材生产商行业市场集中度相对较低；铝产业链较长且加工环节多，为将铝材交付至下游各行业，存在众多铝件加工商和流通商，市场高度分散；公司下游为零部件生产商及各终端行业。公司上游铝材生产商通常集中大规模生产有限几种铝材产品，导致其生产的铝材品类、规格有限且难以满足下游千差万别的需求，且对客户存在起订量要求。因此，大量铝材产品需要通过众多铝件加工商/流通商才能完成产业链传导。

报告期内，公司销售铝板（以中厚板为主）占比分别为 89.98%、90.23%和 87.79%，公司上游为铝材生产商。根据前瞻产业研究院数据，我国 2022 年铝材生产行业企业数量超 3,000 家，铝材生产行业市场集中度较低，可供选择的供应商较多。但是，在铝材生产行业中，中厚板市场集中度相对集中，代表性企业主要包括明泰铝业及其关联方（根据明泰铝业披露的 2023 年度年报，其铝板带箔产量占中国铝板带箔产量的 9.77%）、广西南南铝加工有限公司、山东南山铝业股份有限公司、西南铝业（集团）有限责任公司、东北轻合金有限责任公

公司等，可供选择的供应商较多。

## (2) 公司采购策略

公司考虑到原材料质量、供货及时性及对供应商的议价能力等因素，因此主动选择相对集中的采购策略，导致前五大供应商占比较高。

公司在原材料采购前，会了解并查询相关原材料市场价格走势情况，同时，结合产品质量情况，以及质量稳定性和供应商响应效率等方面，确定最终合作供应商，并与供应商进行协商确定采购价格。公司通常会选择性价比高、合作稳定的供应商。

## (3) 采购定价依据

报告期内，公司采购价格执行“铝锭市场价格+加工费”的采购定价模式，其中“铝锭市场价格”主要参考“上海有色金属网 A00 铝锭”、“南海灵通铝锭价”或“长江有色 A00 铝”的市场公开价格，与行业惯例一致，定价公允。

## (4) 可比公司采购集中度情况

报告期内，公司供应商集中度较高符合行业惯例。经检索公开披露信息，公司同行业公司以及与公司采购内容相似度较高的新三板挂牌公司中存在前五大供应商集中度较高情形，具体如下：

序号	企业类型	企业名称	采购内容	2024年1-6月	2023年度	2022年度
1	同行业公司	蔚蓝锂芯 (002245.SZ)	锂电池业务的主要原材料为镍钴锰酸锂、隔膜、石墨、电解液等； LED业务的主要原材料为蓝宝石衬底、黄金等； 金属物流业务的主要原材料为钢板、铝板	-	15.90%	24.32%
2		福然德	各种型号的钢、铝	-	80.94%	85.61%

		(605050.SH)	卷			
3		雅励股份 (839207.NQ)	不同规格的铝卷、 铝板等基材	-	80.21%	85.59%
4		铝泰股份 (872285.NQ)	各种铝卷、铝板等	-	84.97%	81.92%
5	与公司采 购内容相 似度较高 的新三板 挂牌公司	族兴新材 (874405.NQ)	主要包括铝水、铝 锭、溶剂油、助 剂、电力和包装材 料等	-	-	89.01%
6		艾斯迪 (874498.NQ)	主要采购铝合金锭	-	-	72.91%
7		洪波股份 (874511.NQ)	电解铜、铜杆、铜 丝和绝缘漆等	-	94.38%	93.83%
8		国容股份 (874566.NQ)	主要采购高纯铝、 电力、天然气等	-	86.39%	89.06%
9	四维材料		铝板、铝棒、铝排 等铝材	90.00%	90.91%	91.51%

注：数据来源于定期报告及其他公开披露信息。

由上表可知，除蔚蓝锂芯外，公司与同行业公司以及采购内容相似度较高的新三板挂牌公司前五大供应商集中度情形不存在重大差异。蔚蓝锂芯前五大供应商集中度较低主要系其业务结构差异较大，主要从事锂电池、LED 芯片及金属物流配送三大业务，2023 年度三大业务销售收入占比分别为 31.36%、23.75% 和 44.08%。

综上所述，公司供应商集中度较高具有合理性。

## 2、公司对第一大供应商明泰铝业是否存在依赖

### (1) 公司主动选择集中采购策略导致第一大供应商占比较高

公司主要原材料铝材市场供应较为充足且供应商选择较多。考虑到原材料质量、供货及时性及对供应商的议价能力等因素，公司主动选择相对集中的采购策略，使得公司向第一大供应商明泰铝业采购占比较高。

### (2) 中厚板市场充分竞争，可供选择的供应商较多

报告期内，公司主要原材料铝材产品标准化程度高，市场供应较为充足且

供应商选择较多。我国为全球电解铝第一大生产国，根据国际铝业协会（IAI）数据，2022年中国电解铝产量为4,021万吨，在全球占比达到59%；根据国家统计局发布的工业主要产品产量数据显示，2023年中国原铝（电解铝）产量为4,159.4万吨，同比增长3.7%；根据中国有色金属加工工业协会数据，我国2023年铝加工材中铝板带材产量为1,350万吨，市场供应充足。

在铝材生产行业中，中厚板市场集中度相对集中，代表性企业主要包括明泰铝业及其关联方、广西南南铝加工有限公司、山东南山铝业股份有限公司、西南铝业（集团）有限责任公司、东北轻合金有限责任公司等。

根据明泰铝业披露的2023年度年报，其铝板带箔产量占中国铝板带箔产量的9.77%，即铝板带市场相对集中，但集中度有限。铝板带箔系充分竞争市场，公司可供选择的供应商较多，且有一定议价能力。

### （3）公司与明泰铝业采购系市场合作行为，不存在互相依赖

公司自2009年开始与明泰铝业合作，合作时间较长且合作稳定。报告期各期，公司主要向明泰铝业及其关联方采购铝板，同时采购铝棒、铝管等。公司采购情况和明泰铝业的销售情况如下：

单位：万吨

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
公司向明泰铝业采购铝板数量	2.77	4.91	4.28
明泰铝业铝板带销量	-	100.55	95.67
公司铝板采购占明泰铝业生产数量比重	-	4.88%	4.47%
国内铝板带材产量	-	1,350	1,380

注1：明泰铝业铝板带销量数据来源于其定期报告公开披露信息。

注2：国内铝板带材产量数据来源于中国有色金属加工工业协会公布的数据。

由上表可知，明泰铝业铝板带供应能力较好。2022年度和2023年度，公司

向明泰铝业及其关联方采购铝板数量占其销量比重较小，但也是其重要的客户之一，公司与明泰铝业采购系市场合作行为，不存在互相依赖。

综上所述，报告期内，公司主要原材料铝材市场供应较为充足且供应商选择较多，公司主动选择相对集中的采购策略，与明泰铝业采购系市场行为，对第一大供应商明泰铝业不存在重大依赖。

**（二）列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，如存在实缴资本规模较小、成立时间较短等情形，说明公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来**

报告期内，公司前五大供应商的基本情况如下：

企业名称	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人数	与公司合作历史	实际控制人	主要股东	经营规模	员工情况	是否具备经营资质
明泰铝业 (601677.SH)	1997年4月18日	124,370.4027万元	31,500万元	2,213	2009年开始合作	马廷义	马廷义持股11.92%；全国社保基金113组合持股4.24%等	2023年度营业收入为264.42亿元	2023年末在职员工为6,464人	是
广西南南铝加工有限公司	2005年10月18日	412,948.99万元	412,948.99万元	1,630	2012年开始合作	广西壮族自治区人民政府	广西铝业集团有限公司持股60.97%；南宁产业投资集团有限责任公司持股38.70%；南南铝业股份有限公司持股0.33%	-	1,630人	是
天津忠旺铝业有限公司	2011年6月16日	2,001,000万元	2,000,000万元	2,781	2016年开始合作	China Zhongwang Holdings Limited	辽宁忠旺铝业有限公司持股100.00%	百亿	2,781人	是
河南卓奥铝业有限公司	2021年9月29日	1,000万元	70万元	-	2021年开始合作	曹克佳	曹克佳持股95.00%；刘奇龙持股5.00%	约7.8亿元	1,000人	是
广东豪美精密制造有限公司	2010年11月15日	65,000万元	65,000万元	1,432	2018年开始合作	董卫峰	广东豪美新材料股份有限公司(002988)持股100.00%	27.41亿元	1,400人	是
江苏凯乐金属科技有限公司	2016年6月29日	10,000万元	5,000万元	169	2017年开始合作	高猛	高猛持股88.48%；崔艳持股11.52%	8亿	200多人	是
浙江顺虎铝业有限公司	2004年2月13日	1,000万元	1,000万元	68	2009年开始合作	程拥军	程拥军持股39.80%；叶福	3-4亿	80-90人	是

							苏持股 20.00%；黄丽 萍持股 20.00%；程子 芳持股 15.00%；楼珠 连持股 5.20%			
--	--	--	--	--	--	--	---	--	--	--

注 1：上表信息来源于企查查等公开披露资料或供应商访谈记录。

注 2：根据《中华人民共和国工业产品生产许可证管理条例》《强制性产品认证管理规定》《安全生产许可证条例》等规定，公司主要供应商从事的业务不属于需要取得行政许可或强制认证的范围，公司主要供应商均已依法登记并取得营业执照，具备经营资质。

由上表可知，河南卓奥铝业有限公司存在成立时间较短和实缴资本规模较小的情形。

### 1、成立时间较短的原因

公司与河南卓奥铝业有限公司的关联方于 2011 年已开展合作，河南卓奥铝业有限公司关联方于 2021 年成立河南卓奥铝业有限公司作为其销售主体。因此，公司与成立时间较短的河南卓奥铝业有限公司开展合作具备商业合理性。

### 2、实缴资本规模较小的原因

河南卓奥铝业有限公司主要从事铝材的销售业务，未从事铝材的生产，业务开拓大部分依赖于渠道及客户资源，因此实缴资本规模较小。

### 3、经营规模与公司交易金额匹配

公司与河南卓奥铝业有限公司合作的具体情况如下：

供应商名称	公司 2023 年度交易金额占供应商经营规模的比例	是否匹配
河南卓奥铝业有限公司	0.85%左右	是

河南卓奥铝业有限公司经营规模与公司交易金额匹配。

报告期内，公司前五大供应商不存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，与公司不存在关联关系或其他异常资金往来。

综上所述，河南卓奥铝业有限公司存在成立时间较短和实缴资本规模较小的情形，公司与其开展合作具备商业合理性，河南卓奥铝业有限公司经营规模与公司交易金额匹配；公司前五大供应商不存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，与公司不存在关联关系或其他异常资金往来。

(三) 说明公司报告期内营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；直接材料成本与原材料价格变动是否匹配；说明公司不同销售模式下的具体配送方式、运费承担方式，运费承担安排是否符合行业惯例，运费定价是否符合市场行情，运费变动与公司产品销售是否相匹配，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、说明公司报告期内营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性

报告期各期，公司及同行业公司主营业成本构成情况如下：

企业名称	项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
		成本占比	成本占比	成本占比
蔚蓝锂芯 (002245.SZ)	直接材料	未披露	94.15%	95.50%
	直接人工	未披露	1.31%	1.17%
	制造费用	未披露	3.14%	1.76%
	履行合同的其 他成本	未披露	1.40%	1.58%
	合计	未披露	100.00%	100.00%
福然德 (605050.SH)	直接材料	未披露	96.98%	97.48%
	直接人工	未披露	0.25%	0.19%
	制造费用	未披露	1.45%	1.16%
	运输费	未披露	1.32%	1.17%
	合计	未披露	100.00%	100.00%
四维材料	直接材料	96.08%	95.93%	96.15%
	直接人工	1.48%	1.53%	1.37%
	制造费用	1.74%	1.83%	1.82%
	运费	0.71%	0.70%	0.65%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：蔚蓝锂芯选取其金属物流产品业务的营业成本进行对比分析。

注 2：铝泰股份与雅励股份未披露主营业务成本构成，蔚蓝锂芯和福然德未披露 2024 年 1-6 月份主营业务成本构成。

注 3：上述数据来源于同行业公司的定期报告。

报告期内，公司主营业成本结构与蔚蓝锂芯、福然德无明显差异，符合公

司实际经营情况。

## 2、直接材料成本与原材料价格变动是否匹配

报告期内，公司直接材料成本变动情况如下：

项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
直接材料成本（万元）	83,630.22	12.48%	148,695.95	-6.42%	158,897.55
销售重量（万吨）	3.96	9.54%	7.23	1.54%	7.12
单位直接材料成本（万元/万吨）	21,118.74	2.69%	20,566.52	-7.84%	22,317.07
采购单价（万元/万吨）	20,541.77	1.15%	20,307.83	-7.62%	21,982.78

注：2024年1-6月相较于2023年度的变动率已年化。

报告期内，公司单位直接材料成本整体变动不大，呈现先下降后上升的趋势。报告期内，公司单位直接材料成本变动情况与原材料采购价格变动情况基本一致。

综上所述，报告期内，公司直接材料成本与原材料价格变动相匹配，变动趋势不存在显著差异。

## 3、说明公司不同销售模式下的具体配送方式、运费承担方式，运费承担安排是否符合行业惯例，运费定价是否符合市场行情，运费变动与公司产品销售是否相匹配，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

### （1）说明公司不同销售模式下的具体配送方式、运费承担方式

报告期内，公司采用买断式直接销售模式，公司主要客户分为生产商和流通商。公司产品配送方式主要包括委派第三方司机配送、第三方物流公司配送、快递以及少部分客户自提。对于广东省内客户主要采用委派第三方司机配送方式进行配送，部分发货量少的订单采用快递方式进行配送，均由公司承担运费。

对于广东省外客户，主要采用第三方物流公司配送的方式，并主要由客户承担运费。

公司销售给生产商以及流通商配送方式与运费承担方式不存在差异。

### (2) 运费承担安排是否符合行业惯例

报告期内，同行业公司的运费承担安排情况如下：

企业名称	运费承担安排
蔚蓝锂芯（002245.SZ）	主营业务即为金属物流配送业务，其中主要包含仓储、运输等环节，因此运费由蔚蓝锂芯承担
福然德（605050.SH）	配送方式分为主动配送和自提两种模式，主动配送情形下会产生运杂费，即由福然德承担
铝泰股份（872285.NQ）	产品的运输主要由铝泰股份负责
雅励股份（839207.NQ）	营业成本中包含运输费用，可推断运费由雅励股份承担

数据来源：招股说明书、公开转让说明书、定期报告及其他公开披露文件。

由上表可见，公司与同行业公司均存在承担销售端运费的情况，故除客户自提和部分通过第三方物流公司配送的广东省外客户外，公司向客户销售商品有关的运输费用主要由公司承担，符合行业惯例。

### (3) 运费定价是否符合市场行情

报告期内，公司主要采用委派第三方司机配送、第三方物流公司配送和快递的方式配送，公司各类配送方式运费的定价模式如下：

配送方式	运费定价方式
委派第三方司机送货	运费定价受车辆载重、运输距离（长距/短距）、点位费、停车费等多种因素影响
第三方物流公司	运费定价主要因素为运输距离、车型和货物重量等因素影响
快递	运费定价受运输货物的品类及货值、运输距离（长距/短距）、重量、体积、运输时效要求等多种因素影响

报告期内，同行业公司均未披露与客户约定的运费定价方式，为增加可比范围，公司进一步选取与公司证监会行业分类同属于金属矿物制品业（C33），

且在公开文件披露运费定价方式的公司进行比较，比较情况如下：

企业名称	选取原因	运费定价方式
佳能科技 (873312.BJ)	金属矿物制品业 (C33)	运费成本主要与运输距离及重量相关
艾芬达 (832985.NQ)	金属矿物制品业 (C33)	主要采取汽车运输的，主要汽车运输业务提供商与公司签订货物运输合同，并结合货物重量及体积、运输距离、装载方式（整车或零担配载）、时效等因素确定具体收费标准
中环海陆 (301040.SZ)	金属矿物制品业 (C33)	运费受产品尺寸、运输距离、运输重量等因素影响

公司运费依据货物重量、运输距离、运输方式等因素定价，并综合考虑价格及服务质量等因素确定物流供应商。报告期内，公司运费定价依据具有一贯性。

#### (4) 运费变动与公司产品销售是否相匹配

报告期内，公司运费与主营业务产品销量、主营业务收入变动情况如下：

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
运费（万元）	616.47	1,089.25	1,078.99
产品重量（万吨）	3.96	7.23	7.12
主营业务收入（万元）	93,501.72	165,749.83	172,831.18
单位运费（万元/万吨）	155.67	150.66	151.54
运费占主营业务收入比例	0.66%	0.66%	0.62%

报告期内，公司运费变动与公司主营业务产品销售重量变动情况一致，2023年受铝锭价格下降影响，使得2023年较2022年运费变动情况与主营业务收入变动情况有所差异，单位运费和运费占营业收入比例基本保持稳定，和公司产品销售情况相匹配。

#### (5) 会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

公司遵循《企业会计准则第14号——收入》的相关规定处理销售环节发生的运费。公司的运输服务发生在产品控制权转移至客户之前，运输服务构成了

控制权转移的一部分，即运输服务作为合同履行所必须的支出，并在实现销售后计入营业成本，不构成单项履约义务。

综上所述，公司对运费的处理方式符合《企业会计准则》的规定。

**（四）说明公司应付账款增长对应的具体采购内容，报告期内应付账款及应付票据规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，公司将收到的票据以背书转让方式支付货款是否符合行业惯例，是否存在潜在纠纷或其他风险**

**1、说明公司应付账款增长对应的具体采购内容，报告期内应付账款及应付票据规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配**

**（1）公司应付账款增长对应的具体采购内容**

报告期各期末，应付账款构成情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
货款	8,547.47	4,261.49	2,782.91
工程设备款	2,238.76	641.79	-
合计	<b>10,786.24</b>	<b>4,903.28</b>	<b>2,782.91</b>

报告期各期末，应付账款余额分别为 2,782.91 万元、4,903.28 万元和 10,786.24 万元，公司应付账款余额逐期增长，主要系期末原材料采购规模波动以及新厂区建设支出导致。

**（2）报告期内应付账款及应付票据规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配**

应付账款及应付票据规模与公司采购政策、采购金额匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日 /2024年1-6月	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月 31日/2022年度
应付账款期末余额 (A)	10,786.24	4,903.28	2,782.91
应付票据期末余额 (B)	4,301.16	10,923.50	17,114.00
应付账款期末余额与应付票据期末 余额之和 (C=A+B)	15,087.40	15,826.78	19,896.91
当期采购金额 (D)	95,427.36	157,398.88	166,488.48
应付账款期末余额占当期采购总额 比例 (E=A/D)	11.30%	3.12%	1.67%
应付票据期末余额占当期采购总额 比例 (E=B/D)	4.51%	6.94%	10.28%
应付账款期末余额与应付票据期末 余额之和占当期采购总额比例 (F=C/D)	15.81%	10.06%	11.95%

注：公司应付账款账龄、应付票据账龄均为1年以内。

注：2024年6月30日/2024年1-6月应付账款期末余额占当期采购总额比例、应付票据期末余额占当期采购总额比例、应付账款期末余额与应付票据期末余额之和占当期采购总额比例为年化数据。

公司为满足客户快交期的服务要求，对于原材料的采购以备货式采购模式为主。采购部收集采购物料实时市场信息，分析物料性价比，结合MIS系统中的库存和销售预测信息，在ERP系统中生成采购订单，在内部流程审批完成后完成采购。应付账款账龄、应付票据账龄均为1年以内，公司主要供应商信用期在45天内，应付账款账龄、应付票据账龄处于合理信用期内，与公司采购信用政策具有匹配性。

报告期内，公司应付账款期末余额与应付票据期末余额之和占当期采购总额比例分别为11.95%、10.06%和15.81%。

报告期各期末，公司应付账款期末余额占当期采购总额比例分别为1.67%、3.12%和11.30%，占比逐期增加，主要系应付账款余额逐期增加所致，应付账款余额分别为2,782.91万元、4,903.28万元和10,786.24万元。其中：2023年末

应付账款余额增加的原因主要系 2023 年 12 月较 2022 年 12 月公司采购总额增加 2,706.37 万元；2024 年 6 月末应付账款余额增加的原因主要系：①东莞市石排镇新厂区的建设投入逐步增加，使得期末应付工程设备款余额增加 1,596.97 万元；②公司 2024 年 4-6 月采购总额较 2023 年 10-12 月增加，使得期末应付货款余额增加 4,285.98 万元。因此，公司应付账款期末余额变动与期末采购规模变化、在建工程采购需求相匹配。

报告期各期末，公司应付票据期末余额占当期采购总额比例分别为 10.28%、6.94%和 4.51%，占比逐期降低，主要系公司通过票据背书转让方式支付货款的金额增加，使得期末应付票据金额减少。

综上，报告期内公司应付账款及应付票据规模与采购金额相匹配。

## 2、公司将收到的票据以背书转让方式支付货款是否符合行业惯例，是否存在潜在纠纷或其他风险

报告期内，公司与同行业公司背书转让票据金额情况如下：

单位：万元

企业名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
蔚蓝锂芯（002245.SZ）	59,221.27	93,743.68	96,781.05
福然德（605050.SH）	23,457.86	215,133.85	200,644.16
铝泰股份（872285.NQ）	408.23	1,465.90	1,578.50
雅励股份（839207.NQ）	未披露	未披露	未披露
四维材料	40,339.38	46,537.38	36,267.70

注：数据来源为招股说明书、上市公司年报及其他公开披露文件。

注：铝泰股份年报仅披露已背书但未终止确认票据的金额。

由上表可见，公司与同行业公司均存在将收到的票据以背书转让方式支付货款的情形，符合行业惯例。

公司背书转让的票据主要为银行承兑汇票，银行信用级别较好，报告期不存在违约的情况，报告期内公司未收到被背书单位及其他单位的追索申请，由于银行承兑汇票在开具时通常会收取一定比例的保证金，信用度较商业承兑汇票高，被追索的可能性很小，针对少量的商业承兑汇票背书转让，报告期亦未有发生风险，不存在潜在纠纷或其他风险。

**(五) 结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，存货余额大的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否存在较大差异**

### 1、合同签订情况

报告期各期末，公司在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
在手订单金额	1,754.52	2,892.99	2,193.73

### 2、备货、发货和验收周期、订单完成周期

报告期各期末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

存货类型	2024年6月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	9,220.27	88.96%	8,296.59	85.65%	9,845.58	91.40%
库存商品	717.44	6.92%	1,223.40	12.63%	789.69	7.33%
周转材料	56.86	0.55%	45.31	0.47%	47.62	0.44%
发出商品	370.50	3.57%	121.77	1.26%	89.19	0.83%
<b>合计</b>	<b>10,365.07</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,687.08</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,772.07</b>	<b>100.00%</b>

公司为满足客户快交期的服务要求，对于原材料的采购以备货式采购模式为主，具体而言，为满足客户快速交付的需求，公司会结合历史销售情况、在手订单、库存情况、预测库存可销售天数、采购交期以及供应商对起订量的要

求（以铝板为例，通常为几吨到十几吨不等）等信息，运用软件算法编程技术建立需求分析预测模型，对订单数据进行动态跟踪并完成分析预测，最终实现原材料的提前备货。公司主要原材料的备货量一般需要保证公司 15-20 天左右的用量，约 6,000 万元-10,000 万元，与报告期各期末原材料余额相匹配，存货结构中原材料占比较大，与公司业务模式相匹配。

公司专业从事非标准规格定制工业材料的选材咨询与开发、加工和销售服务，致力于满足客户快交期、小批量、定制化的一站式采购需求。一般在有备货情况下，公司从客户下单到发货的周期约为 1-4 天，从发货到客户完成签收约为 1-3 天，订单完成周期约为 2-7 天，其中 99% 以上订单可实现“次日达”，因此公司库存商品和发出商品余额较小。

### 3、存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，存货余额大的原因及合理性

报告期内，公司存货余额与在手订单和营业收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日/ 2024 年 1-6 月	2023 年 12 月 31 日/ 2023 年度	2022 年 12 月 31 日/ 2022 年度
存货余额	10,365.07	9,687.08	10,772.07
在手订单金额	1,754.52	2,892.99	2,193.73
在手订单覆盖率	16.93%	29.86%	20.36%
营业收入	95,668.52	169,879.98	177,272.80
存货余额/营业收入	5.42%	5.70%	6.08%

注：2024 年 1-6 月的存货余额/营业收入已年化处理。

报告期各期末，公司在手订单覆盖率分别为 20.36%、29.86% 和 16.93%，在手订单覆盖率较低，主要系：客户下单呈现“小批量、多批次、定制化”的特点，下单频率较快，且公司为满足客户快交期的在手订单覆盖较低服务要求，

99%以上的订单可实现“次日达”，整体订单完成周期较短，使得在手订单覆盖率较低。

报告期各期末，公司存货余额占收入的比重分别为 6.08%、5.70%和 5.42%，公司各期末存货实现销售情况较好，且公司存货周转效率较快，存货余额占比保持相对稳定且较小。

综上所述，公司存货余额与公司订单、业务规模相匹配。报告期末，公司存货中原材料占比较大，原材料余额较大的原因主要系公司满足客户快交期的服务要求，主要采用备货式采购模式。

#### 4、与同行业可比公司相比是否存在较大差异

报告期各期末，公司存货余额及占营业收入比例与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

2024年6月30日/2024年1-6月			
企业名称	存货余额	营业收入	存货余额/营业收入
蔚蓝锂芯（002245.SZ）	156,638.64	306,481.60	25.55%
福然德（605050.SH）	179,264.63	510,017.77	17.57%
铝泰股份（872285.NQ）	6,634.97	17,883.30	18.55%
雅励股份（839207.NQ）	6,083.84	13,857.03	21.95%
同行业公司平均值	87,155.52	212,059.92	20.55%
四维材料	10,365.07	95,668.52	5.42%
2023年12月31日/2023年度			
企业名称	存货余额	营业收入	存货余额/营业收入
蔚蓝锂芯（002245.SZ）	160,754.32	522,185.53	30.78%
福然德（605050.SH）	127,028.27	976,192.44	13.01%
铝泰股份（872285.NQ）	5,614.71	27,702.34	20.27%
雅励股份（839207.NQ）	3,809.77	28,558.04	13.34%
同行业公司平均值	74,301.77	388,659.59	19.12%
四维材料	9,687.08	169,879.98	5.70%
2022年12月31日/2022年度			
企业名称	存货余额	营业收入	存货余额/营业收入
蔚蓝锂芯（002245.SZ）	198,967.95	628,511.67	31.66%
福然德（605050.SH）	122,686.62	1,034,243.56	11.86%

铝泰股份（872285.NQ）	4,088.28	27,405.65	14.92%
雅励股份（839207.NQ）	4,504.96	38,299.21	11.76%
同行业公司平均值	82,561.95	432,115.02	19.11%
四维材料	10,772.07	177,272.80	6.08%

注：2024年1-6月的存货余额/营业收入已年化处理。

由上表可知，报告期内，公司存货余额占收入比重保持相对稳定，与业务规模相匹配。公司存货余额占收入比重低于行业平均值，主要系：（1）公司致力于满足客户快交期、小批量、定制化的一站式采购需求；（2）公司年处理订单超40万单，99%以上的订单可实现“次日达”，整体订单完成周期较短，公司存货周转效率显著优于同行业公司，降低了期末存货余额，公司存货周转率与同行业公司比较情况如下：

单位：次/年

企业名称	2024年1-6月	2023年度	2022年度
蔚蓝锂芯（002245.SZ）	1.64	2.53	2.98
福然德（605050.SH）	3.18	7.28	7.46
铝泰股份（872285.NQ）	2.66	5.26	6.38
雅励股份（839207.NQ）	2.67	3.17	3.68
同行业公司平均值	2.54	4.56	5.12
四维材料	8.9	15.56	17.31

综上所述，公司存货余额占收入比重低于同行业公司，与公司商业模式、业务模式相匹配，具有合理性。

**（六）补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况，说明存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异**

#### 1、补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”

中补充披露如下：

“2) 各类存货库龄情况及期后结转情况

单位：万元

期间	类别	一年以内		一年以上		合计	期后结转金额	期后结转比例
		金额	占比	金额	占比			
2024年1-6月	原材料	8,956.21	86.41%	264.06	2.55%	9,220.27	9,108.79	98.79%
	库存商品	671.32	6.48%	46.12	0.44%	717.44	698.30	97.33%
	发出商品	370.5	3.57%	-	0.00%	370.50	370.50	100.00%
	周转材料	56.04	0.54%	0.82	0.01%	56.86	55.50	97.61%
	合计	10,054.07	97.00%	311	3.00%	10,365.07	10,233.09	98.73%
2023年度	原材料	8,106.42	83.68%	190.17	1.96%	8,296.59	8,237.60	99.29%
	库存商品	1,181.48	12.20%	42.21	0.44%	1,223.40	1,205.29	98.52%
	发出商品	121.77	1.26%	-	0.00%	121.77	121.77	100.00%
	周转材料	45.25	0.47%	0.06	0.00%	45.31	44.00	97.11%
	合计	9,454.92	97.60%	232.15	2.40%	9,687.08	9,608.66	99.19%
2022年度	原材料	9,845.58	91.40%	-	0.00%	9,845.58	9,817.43	99.71%
	库存商品	752.49	6.99%	37.2	0.35%	789.69	777.92	98.51%
	发出商品	89.19	0.83%	-	0.00%	89.19	89.19	100.00%
	周转材料	47.62	0.44%	-	0.00%	47.62	47.55	99.85%
	合计	10,734.87	99.65%	37.2	0.35%	10,772.07	10,732.09	99.63%

注：上表期后结转日期统计至2024年12月31日。

报告期各期末库龄在1年以内的存货占比分别为99.65%、97.60%和97.00%，库龄结构较为稳定，不存在存货大量积压、呆滞、损毁的情况。

截至2024年12月31日，报告期各期末存货期后结转金额分别为10,732.09万元、9,608.66万元和10,233.09万元，期后结转比例分别为99.63%、99.19%和98.73%，存货期后基本已结转。”

**2、说明存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异**

**(1) 库龄结构**

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

存货类别	2024年6月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	1年以内	1年以上	1年以内	1年以上	1年以内	1年以上
原材料	8,956.21	264.06	8,106.42	190.17	9,845.58	-
库存商品	671.32	46.12	1,181.20	42.21	752.49	37.20
周转材料	56.05	0.82	45.25	0.06	47.62	-
发出商品	370.50	-	121.77	-	89.19	-
<b>合计</b>	<b>10,054.08</b>	<b>310.99</b>	<b>9,454.64</b>	<b>232.44</b>	<b>10,734.87</b>	<b>37.20</b>

报告期各期末，公司库龄在1年以内的存货占比分别为99.65%、97.60%和97.00%，库龄结构良好，不存在存货大量积压、呆滞、损毁的情况。

经查询，同行业公司未披露存货库龄情况。

**(2) 存货可变现净值的确定依据**

报告期内，公司存货主要包括原材料、库存商品和发出商品，公司与同行业公司上述存货可变现净值确认依据如下：

企业名称	可变现净值确定依据
蔚蓝锂芯 (002245.SZ)	原材料：相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值； 库存商品：相关产成品估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值； 发出商品：未披露。
福然德 (605050.SH)	原材料：需要经过加工的存货，可变现净值按估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用及必要的税费确定。 原材料、库存商品：直接用于出售的存货，可变现净值按估计售价减去估计的销售费用及必要的税费确定； 发出商品：已发出但未经验收的存货，可变现净值按估计售价减去必要的税费确定。
铝泰股份 (872285.NQ)	未披露
雅励股份 (839207.NQ)	未披露

四维材料	<p>原材料：以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；</p> <p>库存商品：以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。确认产成品的估计售价时，区分是否已签订订单或合同，若有对应订单或合同，则估计售价为订单价格或合同价格，若不存在对应订单或合同，则估计售价为资产负债表日后一个月的销售价格，若期后无销售则采用铝锭现货市场均价作为销售价格；</p> <p>发出商品：在正常生产经营过程中，以该存货的订单收入金额减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。</p>
------	---

注 1：以上信息来源于同行业公司定期报告。

注 2：周转材料通用性较高，一般无保质期或保质期相对较长，存放时间对于其使用价值影响较小，通常不存在减值迹象，未计提跌价。

由上表可见，与同行业公司相比，公司可变现净值确认依据与同行业公司不存在较大差异。

### (3) 存货跌价准备计提方法

报告期内，公司和同行业公司存货跌价准备计提方法如下：

企业名称	存货跌价准备的确定依据和计提方法
蔚蓝锂芯（002245.SZ）	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
福然德（605050.SH）	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
铝泰股份（872285.NQ）	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。 可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。 通常按照单个存货项目计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。 资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌

	价准备在原已计提的金额内转回。
雅励股份（839207.NQ）	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，当期可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。
四维材料	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

注：以上信息来源于同行业公司定期报告。

由上表可知，公司存货跌价准备计提方法与同行业公司不存在明显差异，符合企业会计准则规定和行业惯例，具有合理性。

#### （4）跌价准备计提充分性

报告期各期末，公司存货跌价准备的计提比例与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

期间	项目	蔚蓝锂芯 (002245.SZ)	福然德 (605050.SH)	铝泰股份 (872285.NQ)	雅励股份 (839207.NQ)	四维材料
2024.6.30	存货跌价准备	5,813.95	969.62	-	-	9.96
	期末存货余额	156,638.64	179,264.63	6,634.97	6,083.84	10,365.07
	占比	3.71%	0.54%	-	-	0.10%
2023.12.31	存货跌价准备	5,508.17	745.85	-	-	2.69
	期末存货余额	160,754.32	127,028.27	5,614.71	3,809.77	9,687.08
	占比	3.43%	0.59%	-	-	0.03%
2022.12.31	存货跌价准备	11,920.02	737.72	-	-	66.13
	期末存货	198,967.95	122,686.62	4,088.28	4,504.96	10,772.07

	余额					
	占比	5.99%	0.60%	-	-	0.61%

注：根据公开信息，铝泰股份、雅励股份未计提跌价。

由上表可见，蔚蓝锂芯因其业务结构影响，存货跌价准备计提比例与其他同行业公司相比较高，公司存货计提的跌价比例与其他同行业公司不存在重大差异，公司存货跌价准备计提政策较为谨慎。

报告期各期末，公司存货跌价准备金额分别为 66.13 万元、2.69 万元和 9.96 万元，占存货余额的比例分别为 0.61%、0.03%和 0.10%，存货跌价比例较低，主要原因系公司存货的库龄以 1 年以内为主，存货库龄结构良好，且公司存货主要系铝件，耐腐蚀性强，具有一定保值性，因此存货跌价准备计提比例合理。

综上，公司与同行业公司存货跌价准备计提方法、可变现净值确认依据、存货计提的跌价比例不存在重大差异，公司存货跌价准备计提政策较为谨慎，跌价准备计提较为充分。

**（七）报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果**

**1、报告期各期末，公司盘点范围、时间、地点、品种等情况**

报告期各期末，公司盘点范围、时间、地点、品种等情况具体如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
盘点时间	2024 年 6 月 28 日	2023 年 12 月 31 日	2023 年 1 月 2 日
盘点范围和品种	各类原材料	各类原材料	各类原材料
盘点地点	仓库及厂区	仓库及厂区	仓库及厂区
盘点人员	财务人员、仓库人员、生产人员	财务人员、仓库人员、生产人员	财务人员、仓库人员、生产人员
盘点结论	存在较小差异，主要为领料、退料与系统未同步所致，已根据盘点情况将差异调整入账	存在较小差异，主要为领料、退料与系统未同步所致，已根据盘点情况将差异调整入账	存在较小差异，主要为领料、退料与系统未同步所致，已根据盘点情况将差异调整入账

## 2、报告期各期末，各类存货盘点金额及比例情况

报告期各期末，存货盘点比例情况如下：

单位：万元

期间	存货项目	账面余额	盘点金额	盘点比例
2024年1-6月	原材料	9,220.27	5,625.10	61.01%
	库存商品	717.44	-	-
	发出商品	370.50	-	-
	周转材料	56.86	-	-
	合计	<b>10,365.07</b>	<b>5,625.10</b>	<b>54.27%</b>
2023年度	原材料	8,296.59	4,284.36	51.64%
	库存商品	1,223.40	-	-
	发出商品	121.77	-	-
	周转材料	45.31	-	-
	合计	<b>9,687.08</b>	<b>4,284.36</b>	<b>44.23%</b>
2022年度	原材料	9,845.58	8,416.97	85.49%
	库存商品	789.69	-	-
	发出商品	89.19	-	-
	周转材料	47.62	-	-
	合计	<b>10,772.07</b>	<b>8,416.97</b>	<b>78.14%</b>

报告期各期末，公司存货主要为原材料，因此仅对其进行盘点。报告期各期末，公司对存货项目整体盘点比例分别为78.14%、44.23%和54.27%。2023年和2024年1-6月公司存货盘点比例较低，主要系公司存货呈现规格型号众多、数量庞大、单价较低的特点，使得盘点金额较难达到较大比例。

公司为严格管理实物、防止盗失，运货车辆需经审批、保安检查后方可放行，仓库入库和出库管理较为严格，仓储部人员根据其职责分管不同类型存货，根据每天经过审批的领料单对材料进行出库，与领用前的数量和领用数量进行核对，较大程度的避免出现人为因素导致的盘盈盘亏。报告期各期末，存货盘点仅存在较小账实差异，可以保证存货余额的真实性、准确性和完整性。

## 【主办券商回复】

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见；说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见

（一）请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见

### 1、核查程序

- （1）访谈公司管理人员，了解公司采购策略、采购定价依据的具体情况；
- （2）查阅公开披露信息，了解上游铝材行业特征及明泰铝业的业务经营情况；
- （3）查阅公司与主要供应商签订的框架协议，了解其交易具体情况；
- （4）查阅同行业公司的公开披露信息，了解同行业公司的供应商集中度情况；
- （5）查阅主要供应商的公开信息，了解主要供应商基本情况；
- （6）实地走访报告期各期前五大供应商，了解其经营规模、与公司合作基本情况以及是否与公司存在关联关系等情况，报告期各期走访比例分别为87.44%、89.53%和89.44%；

(7) 获取公司采购明细表、公司员工花名册（含离职员工）、关联方清单、股东名册以及报告期公司及子公司的银行流水，核查河南卓奥铝业有限公司经营规模与公司交易金额的匹配性，是否存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来。

(8) 查阅同行业公司公开披露信息，结合业务模式、产品类型和结构等，比较公司与同行业公司营业成本构成的差异原因及合理性；

(9) 获取公司采购明细表和成本明细表，计算公司报告期内的直接材料成本与主要原材料平均采购价格，分析直接材料成本与原材料价格变动是否匹配；

(10) 获取报告期内公司的运费明细，获取与物流公司、快递公司间的合同，了解不同配送方式的定价方式，运费承担方式和安排，分析报告期各期的运费变动情况，并与同行业可比案例对比分析；

(11) 了解公司产品的业务流程和成本核算方法，检查成本核算方法与业务流程是否匹配，前后期是否一致；检查直接材料成本、直接人工成本、制造费用成本等的计算是否正确；

(12) 访谈公司采购人员了解应付账款波动的原因，获取应付账款和应付票据明细账、采购明细表，对应付账款、应付票据规模、账龄情况与公司采购政策、采购金额匹配情况进行分析；

(13) 查阅同行业公司公开披露信息，检查公司将收到的票据以背书转让方式支付货款是否符合行业惯例；

(14) 检查应收票据的背书情况，复核期后尚未兑付票据的情况，查询中国裁判文书网等网站，检查是否与客户存在潜在纠纷或其他风险；

(15) 访谈公司相关人员，了解公司存货备货、发货、客户验收、订单完成周期等具体情况；

(16) 获取公司各期末在手订单明细，了解在手订单情况，分析公司存货余额与在手订单匹配关系；

(17) 获取公司审计报告，了解报告期收入情况，分析公司存货余额与业务规模匹配关系；

(18) 查询同行业公司定期报告，计算公司存货余额及占营业收入比例与同行业公司对比情况，询问公司相关人员，了解和分析公司与同行业公司存货余额及占营业收入比例存在差异的原因；

(19) 取得各类存货的库龄结构明细表进行库龄分析，统计存货期后结转情况，了解 1 年以上库龄存货的具体构成及形成原因；

(20) 了解公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法，获取存货跌价准备计提表，复核计算存货跌价准备的计算过程；

(21) 查阅同行业公司年度报告等公开披露信息，将公司的存货跌价准备计提情况、存货可变现净值依据、存货余额及占比与同行业公司进行对比，分析差异原因及其合理性；

(22) 对报告期各期前五大供应商进行穿行测试，了解公司的财务内控情况；

(23) 取得报告期各期末公司存货盘点表，并复核公司的盘点情况；

(24) 对报告期各期前五大供应商进行函证，发函金额占采购总额的比例分别为 88.71%、89.40%和 88.62%，回函金额占采购总额的比例分别为 88.71%、

89.40%和 88.62%。

## 2、核查意见

经核查，主办券商认为：

(1) 上游铝材生产行业市场集中度较低，可供选择的供应商较多；公司考虑到原材料质量、供货及时性及对供应商的议价能力等因素，因此主动选择相对集中的采购策略；报告期内，公司采购价格执行“铝锭市场价格+加工费”的采购定价模式，与行业惯例一致，定价公允；公司与同行业公司以及采购内容相似度较高的新三板挂牌公司前五大供应商集中度情形不存在重大差异；报告期内，公司主要原材料铝材市场供应较为充足且供应商选择较多，公司主动选择相对集中的采购策略，对第一大供应商明泰铝业不存在重大依赖；

(2) 河南卓奥铝业有限公司存在成立时间较短和实缴资本规模较小的情形，主要系其采用轻资产运营方式，公司与其开展合作具备商业合理性；河南卓奥铝业有限公司经营规模与公司交易金额匹配；公司前五大供应商不存在前员工设立、主要为公司提供产品或服务的供应商，与公司不存在关联关系或其他异常资金往来；

(3) 公司成本确认完整，成本归集对象准确，产品成本的核算流程和方法、材料成本、直接人工、制造费用的归集和分配方法，产品成本结转方法符合《企业会计准则》的规定，在报告期内保持了一贯性原则，成本结转准确、及时，相关内部控制在重大方面能够确保公司成本核算完整、准确、及时，主营业务成本构成与同行业公司比较不存在明显差异或者有差异但差异原因具有合理性；公司主要原材料价格变动趋势与直接材料成本保持一致；公司与客户对

于运费承担的安排，符合行业惯例，运费定价符合市场行情；单位运费的变动与产品销量相匹配，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；

(4) 公司报告期内应付账款以及应付票据余额、账龄情况与整体采购金额、采购政策匹配，符合公司实际经营情况；公司报告期内的应收票据系合法取得，相关背书支付行为符合《中华人民共和国票据法》等相关法律法规的规定，截至本回复出具日未发生纠纷；

(5) 公司在手订单覆盖率较低，主要系公司采用备货式采购模式，原材料余额较大，且订单完成周期较短，在手订单余额保持较低水平；公司存货余额占收入的比重较小，主要系存货周转效率较快，存货余额较小，存货余额与公司订单、业务规模相匹配；公司存货中原材料占比较大，原材料余额较大的原因主要系公司满足客户快交期的服务要求，主要采用备货式采购模式；公司存货余额占收入比重优于同行业公司，与公司商业模式、业务模式相匹配，具有合理性，不存在异常差异情况；

(6) 公司存货库龄主要集中于一年以内，存货期后基本已结转，各年计提存货跌价准备的原因合理，公司存货跌价准备计提较为谨慎且充分，存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法与同行业公司对比不存在显著差异；

(7) 公司采购具有真实性、成本核算准确；

(8) 报告期内，公司定期对存货进行盘点，盘点结果未发现重大账实不符的情况，公司存货具有真实性，计价具有准确性。

(二) 说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见

## 1、核查程序

### (1) 监盘程序

监盘前，获取公司存货管理制度，了解存货管理的内部控制程序，确定其是否得到执行；获取存货盘点表，并观察是否由仓库人员从系统中导出，监盘人员观察盘点现场，确认是否已停止生产。

监盘过程中，观察公司盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况；选取一定比例的存货执行双向抽盘程序，并重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在毁损、破坏、呆滞等情况。

监盘结束前，再次观察盘点现场，确定所有应纳入盘点范围的存货均已执行盘点程序，收集完整的纸质盘点表。

监盘结束时，仓库管理人员、财务人员和监盘人员在存货盘点表上签字确认。

### (2) 监盘范围和比例、监盘结果、函证情况

对公司 2022 年末、2023 年末以及 2024 年 6 月末存放在公司仓库的存货执行监盘程序，具体监盘情况如下：

单位：万元

期间	存货项目	账面余额	监盘金额	监盘比例
2024 年 1-6 月	原材料	9,220.27	5,625.10	61.01%
	库存商品	717.44	-	-
	发出商品	370.50	-	-

	周转材料	56.86	-	-
	合计	<b>10,365.07</b>	<b>5,625.10</b>	<b>54.27%</b>
2023 年度	原材料	8,296.59	4,284.36	51.64%
	库存商品	1,223.40	-	-
	发出商品	121.77	-	-
	周转材料	45.31	-	-
	合计	<b>9,687.08</b>	<b>4,284.36</b>	<b>44.23%</b>
2022 年度	原材料	9,845.58	8,416.97	85.49%
	库存商品	789.69	-	-
	发出商品	89.19	-	-
	周转材料	47.62	-	-
	合计	<b>10,772.07</b>	<b>8,416.97</b>	<b>78.14%</b>

报告期各期末，公司存货主要为原材料，因此仅对其进行监盘。报告期各期末，公司对存货项目整体监盘比例分别为 78.14%、44.23% 和 54.27%。

2023 年末和 2024 年 6 月末，存货监盘比例较低，主要系公司存货呈现规格型号众多、数量庞大、单价较低的特点，使得监盘金额较难达到较大比例。报告期各期末，存货盘点仅存在较小账实差异，可以保证存货余额的真实性、准确性和完整性。

报告期各期末，发出商品占存货比例较小，分别为 0.83%、1.26%、3.57%，故未进行发函程序。

针对 2023 年末和 2024 年 6 月末存货监盘比例低及发出商品未函证情形，主办券商执行了以下替代程序：①获取公司进销存明细，复核计算准确性；②走访主要供应商，查验供应商生产场所，验证采购交易的真实性；③对采购行为执行细节测试，获取并检查合同、发票、记账凭证等支持性证据，核查采购交易及存货存在的真实性；④结合收入确认及签收单等，核查公司各期期末存货成本期后结转情况。

## 2、核查意见

经核查，主办券商认为：

公司存货管理较为规范，存货账面记录与实际盘点数量不存在重大差异，公司存货真实、计价准确，存货跌价准备计提充分。

6. 关于应收款项。根据申报文件，（1）报告期各期末，公司应收账款余额分别为 15,102.07 万元、22,056.25 万元和 26,633.15 万元，公司应收票据账面价值分别为 6,281.94 万元、10,672.25 万元和 11,764.56 万元，公司应收款项融资账面价值分别为 712.51 万元、3,118.09 万元和 860.73 万元。（2）公司的部分客户存在信用期延长情况。

请公司：（1）结合公司客户结构变化、对生产商与流通商的信用政策差异等，进一步说明公司应收账款规模增长的原因，应收账款规模与公司销售收入、客户账期的匹配性。（2）说明报告期内信用期延长客户的基本情况、信用期变动情况、各期销售金额及占比、毛利率等，对部分客户延长信用期的原因及合理性，是否符合行业惯例和公司内部规定，是否存在通过放宽信用政策刺激销售的情形。（3）说明公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征。（4）结合公司销售信用政策、应收账款账龄、历史上坏账准备实际发生情况、可比公司坏账准备计提政策等，说明公司应收账款坏账准备计提的充分性；补充披露公司应收账款逾期情况和期后回款情况。（5）结合客户结算方式的变化情况，说明公司 2023 年应收票据余额大幅增长的原因及合理性；公司应收票据坏账准备计提政策、计提的充分性。（6）应收款项融资科目的明细及具体情况，结合信用等级等因素，分析相关票据的背书、贴现是否可以满足终止确认条件，并说明其会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请主办券商和会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

## 【公司回复】

（一）结合公司客户结构变化、对生产商与流通商的信用政策差异等，进一步说明公司应收账款规模增长的原因，应收账款规模与公司销售收入、客户账期的匹配性

1、结合公司客户结构变化、对生产商与流通商的信用政策差异等，进一步说明公司应收账款规模增长的原因

报告期内，生产商、流通商收入及占主营业务收入的比重情况如下：

单位：万元

客户类型	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
流通商	64,033.49	68.48%	120,857.91	72.92%	134,818.73	78.01%
生产商	29,468.23	31.52%	44,891.91	27.08%	38,012.45	21.99%
合计	<b>93,501.72</b>	<b>100.00%</b>	<b>165,749.83</b>	<b>100.00%</b>	<b>172,831.18</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司生产商客户收入占比逐期增加，客户信用期整体集中在60天内，其中，生产商客户平均信用期约为30-40天，而流通商客户平均信用期约为15-25天，公司生产商客户平均信用期长于流通商客户，使得公司应收账款规模有所增加。

2、应收账款规模与公司销售收入、客户账期的匹配性

报告期各期末，公司应收账款余额占当期营业收入比例情况具体如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日/ 2024年1-6月	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
应收账款余额	26,633.15	22,056.25	15,102.07
营业收入	95,668.52	169,879.98	177,272.80
应收账款余额占营业收入比例	13.92%	12.98%	8.52%

注：2024年1-6月应收账款余额占营业收入比例已年化。

报告期各期末，公司应收账款余额占当期营业收入的比例分别为 8.52%、12.98%和 13.92%，应收账款占比逐期上升，主要系：（1）公司销售规模增加，公司 2024 年第二季度销售规模由 2023 年第四季度的 41,782.10 万元上升为 51,708.89 万元，使得各期末应收账款余额有所增加；（2）报告期内，公司对生产商客户的拓展取得成效，生产商客户销售占比由 21.99% 上升为 31.52%，而生产商客户基于行业惯例相对流通商客户信用期通常较长，其平均信用期约为 30-40 天，而流通商客户平均信用期约为 15-25 天。

另外，基于客户合作期限、合作规模、历史回款情况、经营情况等因素，经公司内部审批后调整了部分客户信用期，具体参见本回复之“6.关于应收款项”之“（二）说明报告期内信用期延长客户的基本情况、信用期变动情况、各期销售金额及占比、毛利率等，对部分客户延长信用期的原因及合理性，是否符合行业惯例和公司内部规定，是否存在通过放宽信用政策刺激销售的情形”之“2、对部分客户延长信用期的原因及合理性，是否符合行业惯例和公司内部规定，是否存在通过放宽信用政策刺激销售的情形”。

综上所述，公司应收账款规模与公司销售收入、客户账期具有匹配性。

**(二) 说明报告期内信用期延长客户的基本情况、信用期变动情况、各期销售金额及占比、毛利率等，对部分客户延长信用期的原因及合理性，是否符合行业惯例和公司内部规定，是否存在通过放宽信用政策刺激销售的情形**

**1、说明报告期内信用期延长客户的基本情况、信用期变动情况、各期销售金额及占比、毛利率**

报告期内，基于客户合作期限、合作规模、历史回款情况、经营情况等因素，经公司内部审批后，部分客户信用期可调整。公司信用期调整的客户中，交易金额前五大客户基本情况如下：

企业名称	法定代表人	注册资本	成立日期	注册地址	是否存在关联关系
深圳市旺鹏达精密五金有限公司	熊新平	200 万元	2010-09-28	广东省深圳市	否
广东锐田新材料有限公司	史随群	500 万元	2012-01-09	广东省深圳市	否
东莞市宝美金属材料有限公司	钟裕锋	500 万元	2018-03-14	广东省东莞市	否
佛山市允亿有色金属材料有限公司	张学希	100 万元	2023-12-14	广东省佛山市	否
广东智目科技有限公司	江波	3,364.14 万元	2018-09-21	广东省东莞市	否
东莞市兴图特种金属有限公司	蔡淼	1,000 万元	2016-06-01	广东省东莞市	否
永康市精美新材料有限公司	李志威	2,000 万元	2011-11-09	浙江省金华市	否
深圳国昌鸿精密五金有限公司	杨建超	1,000 万元	2010-09-03	广东省深圳市	否
深圳市致德科技有限公司	廖青	1,000 万元	2017-06-07	广东省深圳市	否
东莞市如广贸易有限公司	干兴天	666 万元	2015-08-05	广东省东莞市	否
佛山市南海嘉兆亿金属材料有限公司	吕杏菲	50 万元	2019-04-03	广东省佛山市	否
天津雅宁金属材料有限公司	宁奎	200 万元	2020-04-20	天津市	否
深圳市中升铜铝供应链有限公司	柳志城	200 万元	2021-02-04	广东省深圳市	否
无锡扬天航空装备科技有限公司	朱庆华	50 万元	2020-04-22	江苏省无锡市	否

报告期内，信用期调整的客户中，交易金额前五大客户销售金额及占比情

况如下：

单位：万元

2024年1-6月			
客户名称	销售额	销售占比	信用期变化/天
深圳市旺鹏达精密五金有限公司	447.75	0.47%	13
广东锐田新材料有限公司	269.55	0.28%	20
东莞市宝美金属材料有限公司	250.37	0.26%	20
佛山市允亿有色金属材料有限公司	229.05	0.24%	33
广东智目科技有限公司	214.69	0.22%	25
<b>合计</b>	<b>1,411.41</b>	<b>1.48%</b>	-
2023年度			
客户名称	销售额	销售占比	信用期变化/天
东莞市兴图特种金属有限公司	1,731.53	1.02%	5
永康市精美新材料有限公司	1,278.29	0.75%	15
深圳国昌鸿精密五金有限公司	875.35	0.52%	15
深圳市致德科技有限公司	751.32	0.44%	20
东莞市如广贸易有限公司	740.79	0.44%	20
<b>合计</b>	<b>5,377.28</b>	<b>3.17%</b>	-
2022年度			
客户名称	销售额	销售占比	信用期变化/天
佛山市南海嘉兆亿金属材料有限公司	1,030.10	0.58%	13
天津雅宁金属材料有限公司	980.46	0.55%	8
深圳国昌鸿精密五金有限公司	832.57	0.47%	30
深圳市中升铜铝供应链有限公司	506.61	0.29%	25
无锡扬天航空装备科技有限公司	483.69	0.27%	3
<b>合计</b>	<b>3,833.43</b>	<b>2.16%</b>	-

报告期内，信用期调整客户销售毛利率与公司主营业务毛利率比较情况如下：

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
信用期调整客户毛利率	7.81%	6.53%	4.12%
主营业务毛利率	6.91%	6.48%	4.39%
毛利率差异	0.90%	0.05%	-0.27%

公司客户毛利率水平主要受客户类型、铝锭价格波动等因素影响。由上表可知，2022年度和2023年度，信用期调整客户销售毛利率与公司主营业务毛利率相比无较大差异，2024年1-6月信用期调整客户销售毛利率略高于主营业务毛利率，主要系信用期调整客户中生产商客户占比相对较高，而基于行业惯例，

生产商客户毛利率一般高于流通商客户。

截至 2024 年 12 月 31 日，报告期各期末公司应收账款逾期金额占比较小，期后回款情况比例较高，具体情况参见本回复之“6.关于应收账款”之“（四）结合公司销售信用政策、应收账款账龄、历史上坏账准备实际发生情况、可比公司坏账准备计提政策等，说明公司应收账款坏账准备计提的充分性；补充披露公司应收账款逾期情况和期后回款情况”之“2、报告期各期末，公司应收账款逾期金额及期后回款情况”。

## 2、对部分客户延长信用期的原因及合理性，是否符合行业惯例和公司内部规定，是否存在通过放宽信用政策刺激销售的情形

### （1）对部分客户延长信用期的原因及合理性

客户信用期调整的原因主要系基于客户合作期限、合作规模、历史回款情况、经营情况等因素，经公司内部审批后，部分客户信用期可调整。报告期内，公司客户信用期集中在 60 天内，相对而言客户信用期较短，期后回款比例较高。

### （2）是否符合行业惯例和公司内部规定，是否存在通过放宽信用政策刺激销售的情形

报告期内，受行业周期波动影响，公司所处行业下游企业回款普遍放缓，同行业公司客户回款周期亦有所延长，报告期内公司与同行业公司应收账款周转率均呈现下降趋势，公司和同行业公司应收账款周转率情况如下：

单位：次/年

企业名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
蔚蓝锂芯（002245.SZ）	2.20	4.23	4.60
福然德（605050.SH）	3.47	6.49	7.32
铝泰股份（872285.NQ）	2.07	3.88	4.69
雅励股份（839207.NQ）	1.20	2.47	3.25

同行业公司平均值	2.23	4.26	4.97
四维材料	3.93	9.14	11.69

报告期内，金属制品行业上市公司客户付款周期亦有所延长，具体情况如下：

序号	企业名称	主营业务	客户付款情况
1	华锐精密（688059.SH）	主要从事硬质合金数控刀具的研发、生产和销售业务	2023年以来，主要经销商客户受下游资金链紧张影响，发货到结算的平均周期有所延长
2	通润装备（002150.SZ）	主要包括金属箱体、机电钣金等金属制品业务	2022年，随业务发展和市场情况影响部分客户信用期延长所致
3	大业股份（603278.SH）	主营业务为胎圈钢丝、钢帘线以及胶管钢丝的研发、生产和销售	2022年-2023年，客户普遍受到国内经济形势的影响，回款期延长，长期合作的客户，公司适当放宽了信用政策

注：以上信息来源于上市公司披露的公开信息。

综上，公司客户信用期调整均经内部审批，信用期调整符合行业惯例和公司内部规定，不存在通过放宽信用政策刺激销售的情形。

### （三）说明公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征

#### 1、应收账款占营业收入比重、应收账款周转率情况

报告期各期末，公司与同行业公司应收账款占营业收入比重情况如下：

单位：万元

2024年6月30日/2024年1-6月			
企业名称	应收账款余额	营业收入	应收账款余额/营业收入
蔚蓝锂芯（002245.SZ）	144,370.99	306,481.60	23.55%
福然德（605050.SH）	139,542.37	510,017.77	13.68%
铝泰股份（872285.NQ）	9,899.81	17,883.30	27.68%
雅励股份（839207.NQ）	7,384.68	13,857.03	26.65%
同行业公司平均值	<b>75,299.46</b>	<b>212,059.92</b>	<b>17.75%</b>
四维材料	26,633.15	95,668.52	13.92%
2023年12月31日/2023年度			
企业名称	应收账款余额	营业收入	应收账款余额/营业收入
蔚蓝锂芯（002245.SZ）	134,618.40	522,185.53	25.78%
福然德（605050.SH）	154,239.50	976,192.44	15.80%
铝泰股份（872285.NQ）	7,408.11	27,702.34	26.74%

雅励股份（839207.NQ）	10,041.02	28,558.04	35.16%
<b>同行业公司平均值</b>	<b>76,576.76</b>	<b>388,659.59</b>	<b>19.70%</b>
四维材料	22,056.25	169,879.98	12.98%
<b>2022年12月31日/2022年度</b>			
<b>企业名称</b>	<b>应收账款余额</b>	<b>营业收入</b>	<b>应收账款余额/营业收入</b>
蔚蓝锂芯（002245.SZ）	112,550.23	628,511.67	17.91%
福然德（605050.SH）	146,686.39	1,034,243.56	14.18%
铝泰股份（872285.NQ）	6,885.88	27,405.65	25.13%
雅励股份（839207.NQ）	10,052.18	38,299.21	26.25%
<b>同行业公司平均值</b>	<b>69,043.67</b>	<b>432,115.02</b>	<b>15.98%</b>
四维材料	15,102.07	177,272.80	8.52%

注 1：2024 年 1-6 月应收账款余额/营业收入已年化。

注 2：同行业公司信息来源于其披露的定期报告。

2023 年末，公司和同行业公司应收账款余额占营业收入的比例均有所增加，变动幅度在 1-9 个百分点；2024 年 6 月末，同行业公司应收账款余额占营业收入的比例变动不一致，但变动幅度较小，公司应收账款余额占营业收入的比例低于同行业公司；2024 年 6 月末公司占比增加，主要系：①公司对生产商客户的拓展取得成效，生产商客户销售占比增加，而生产商客户基于行业惯例，相对流通商客户信用期通常较长；②2024 年第二季度较 2023 年第四季度，公司销售规模呈现上升趋势，导致各期末应收账款余额有所增加。

公司及同行业公司应收账款周转率情况如下：

单位：次/年

企业名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
蔚蓝锂芯（002245.SZ）	2.20	4.23	4.60
福然德（605050.SH）	3.47	6.49	7.32
铝泰股份（872285.NQ）	2.07	3.88	4.69
雅励股份（839207.NQ）	1.20	2.47	3.25
<b>同行业公司平均值</b>	<b>2.23</b>	<b>4.26</b>	<b>4.97</b>
四维材料	3.93	9.14	11.69

由上表可见，报告期内公司应收账款占营业收入的比重分别为 8.52%、12.98%，13.92%，应收账款周转率分别为 11.69 次、9.14 次和 3.93 次，应收账

款占营业收入的比重、应收账款周转效率均优于行业平均水平，主要系：（1）公司客户需求呈现零散化、定制化、即时性特点，下游客户分散，以中小企业居多，单张订单金额低，单一客户交易占比低；（2）公司给予客户信用期较短，集中在 60 天内；综上因素使得公司整体回款较快。

综上所述，公司应收账款占营业收入的比重、应收账款周转率与同行业公司存在一定差异，但均优于行业平均水平，符合公司实际经营情况。

## 2、公司与同行业公司应收账款账龄情况

报告期各期末，公司与同行业公司应收账款账龄分布情况如下：

项目	企业名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	合计
2024 年 6 月末	蔚蓝锂芯（002245.SZ）	98.98%	0.55%	0.11%	0.28%		0.09%	100.00%
	福然德（605050.SH）	99.79%	0.07%	0.00%			0.14%	100.00%
	铝泰股份（872285.NQ）	74.22%	22.24%	0.00%	0.00%	0.01%	3.52%	100.00%
	雅励股份（839207.NQ）	96.12%	1.15%	0.36%			2.38%	100.00%
	四维材料	99.63%	0.26%	0.11%	-	-	-	100.00%
2023 年末	蔚蓝锂芯（002245.SZ）	98.95%	0.35%	0.24%	0.24%		0.22%	100.00%
	福然德（605050.SH）	99.83%	0.05%	0.00%			0.12%	100.00%
	铝泰股份（872285.NQ）	83.13%	14.08%	0.00%	0.01%	2.79%	0.00%	100.00%
	雅励股份（839207.NQ）	96.19%	0.57%	0.47%			2.77%	100.00%
	四维材料	99.69%	0.25%	0.06%	-	-	-	100.00%
2022 年末	蔚蓝锂芯（002245.SZ）	98.99%	0.42%	0.33%			0.26%	100.00%
	福然德（605050.SH）	99.49%	0.38%	0.00%			0.13%	100.00%
	铝泰股份（872285.NQ）	95.86%	0.71%	0.01%	3.41%		0.00%	100.00%
	雅励股份（839207.NQ）							未披露
	四维材料	99.90%	0.10%	-	-	-	-	100.00%

报告期各期末，公司账龄 1 年以内应收账款占比分别为 99.90%、99.69%和 99.63%，同行业公司应收账款账龄均主要集中在 1 年以内，不存在较大差异，应收账款回款情况良好，公司期末应收账款账龄结构余额符合行业特征。

**(四) 结合公司销售信用政策、应收账款账龄、历史上坏账准备实际发生情况、可比公司坏账准备计提政策等，说明公司应收账款坏账准备计提的充分性；补充披露公司应收账款逾期情况和期后回款情况**

**1、结合公司销售信用政策、应收账款账龄、历史上坏账准备实际发生情况、可比公司坏账准备计提政策等，说明公司应收账款坏账准备计提的充分性**

**(1) 销售信用政策**

销售中心在 CRM 系统建立客户档案，维护客户基本信息，并在系统逐级审批确定客户的信用额度、结算方式和信用期。对于新客户，由销售中心调查了解客户背景，根据客户产能、资质等情况授予信用额度和信用期；对于老客户，基于客户合作期限、合作规模、历史回款情况、经营情况等，调整信用额度和信用期。

公司与同行业公司客户信用期比较情况如下：

序号	企业名称	信用期
1	蔚蓝锂芯（002245.SZ）	3-6 个月
2	福然德（605050.SH）	最长 3 个月
3	铝泰股份（872285.NQ）	未披露
4	雅励股份（839207.NQ）	未披露
5	四维材料	主要在 0-2 个月内

由上表可知，公司的销售信用政策较同行业公司更为谨慎，能较好控制销售回款风险。

**(2) 应收账款账龄和历史上坏账准备实际发生情况**

报告期各期末，公司应收账款账龄情况及坏账计提情况如下表所示：

单位：万元

账龄	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例

1年以内	26,534.73	99.63%	21,987.70	99.69%	15,087.04	99.90%
1至2年	69.62	0.26%	54.50	0.25%	15.03	0.10%
2至3年	28.79	0.11%	14.05	0.06%	-	-
<b>小计</b>	<b>26,633.15</b>	<b>100.00%</b>	<b>22,056.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>15,102.07</b>	<b>100.00%</b>
减：坏账准备	857.28	3.22%	689.84	3.13%	454.11	3.01%
<b>合计</b>	<b>25,775.87</b>	<b>96.78%</b>	<b>21,366.42</b>	<b>96.87%</b>	<b>14,647.96</b>	<b>96.99%</b>

报告期各期末，公司账龄1年以内应收账款占比分别为99.90%、99.69%和99.63%，公司应收账款账龄主要集中在1年以内，应收账款回款情况良好，风险整体可控。

公司历史上坏账准备实际发生情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
实际核销的应收账款	0.57	0.20	49.67

其中重要的应收账款核销情况：

单位名称	应收账款性质	核销金额	核销原因	履行的核销程序	款项是否因关联交易产生	核销时间
东莞市勇腾金属按键有限公司	货款	9.83	预计无法收回	审批	否	2022年度
蚂蚁工业（深圳）有限公司	货款	7.40	预计无法收回	审批	否	2022年度
东莞市名望铜铝有限公司	货款	29.27	预计无法收回	审批	否	2022年度
<b>合计</b>	-	<b>46.50</b>	-	-	-	-

公司历史上实际发生的坏账金额较小，主要系客户经营资质吊销或经营异常，款项预计无法收回形成。

### （3）同行业公司坏账准备计提政策

报告期内，公司坏账准备计提政策与同行业公司对比情况如下：

企业名称	应收账款坏账准备计提政策	
	组合	计提方式
蔚蓝锂芯（002245.SZ）	账龄组合	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失

福然德（605050.SH）	账龄组合	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
	关联方组合	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
铝泰股份（872285.NQ）	账龄组合	根据以往的历史经验和未来预期信用损失情况，对应收账款计提比例作出最佳估计，参考应收账款的账龄进行信用风险组合分类
	关联方组合	所有关联方客户信用风险较低，结合历史违约损失经验及目前经济状况、考虑前瞻性信息，预期信用损失率为零
雅励股份（839207.NQ）	账龄组合	对于划分为组合的应收账款，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
四维材料	账龄组合	参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
	关联方组合	参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

由上表可知，公司坏账准备计提政策与同行业公司不存在重大差异，计提政策符合行业惯例。

#### （4）公司应收账款坏账准备计提的充分性

报告期内，公司按照账龄组合计提坏账准备的计提政策与同行业公司对比如下：

企业名称	6个月以内	7-12个月	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年
蔚蓝锂芯 (002245.SZ)	-	10.00%	15.00%	20.00%		100.00%
福然德 (605050.SH)		3.00%	30.00%	50.00%		100.00%
铝泰股份 (872285.NQ)		5.00%	20.00%	50.00%		100.00%
雅励股份 (839207.NQ)		1.55%	26.49%	76.07%		100.00%
四维材料		<b>3.00%</b>	<b>10.00%</b>	<b>20.00%</b>	<b>50%</b>	<b>100.00%</b>

注：上表数据来源于各公司定期报告等公开资料，选取2023年度数据作为对比参考。

报告期内，公司1年以内应收账款占比均超过99%，且期后回款较好，1年以内坏账准备计提比例较其他同行业公司不存在重大差异，处于合理范围内。

综上，公司的销售信用政策较同行业公司更为谨慎，公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，账龄结构较好，历史上实际发生的坏账金额较小，坏账准备计提政策符合行业惯例，公司 1 年以内应收账款占比均超过 99%，1 年以内坏账准备计提比例较其他同行业公司不存在重大差异。因此公司应收账款坏账准备计提充分。

## 2、报告期各期末，公司应收账款逾期金额及期后回款情况

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化”之“5、应收账款”之“（7）其他事项”中补充披露应收账款逾期情况和期后回款情况，具体内容如下：

“报告期各期末，公司应收账款逾期金额及期后回款情况如下表所示：

单位：万元

期间	应收账款余额	逾期金额	逾期比例	逾期款项期后回款金额	回款比例
2024 年 6 月 30 日	26,633.15	3,706.26	13.92%	3,395.71	91.62%
2023 年 12 月 31 日	22,056.25	2,617.96	11.87%	2,544.34	97.19%
2022 年 12 月 31 日	15,102.07	1,526.16	10.11%	1,474.51	96.62%

注：应收账款期后回款情况统计截至 2024 年 12 月 31 日。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 1,526.16 万元、2,617.96 万元和 3,706.26 万元，逾期比例为 10.11%、11.87%和 13.92%，逾期款项期后回款比例分别为 96.62%、97.19%和 91.62%，回款比例较高，公司历史上发生的坏账金额较小，应收账款账龄结构良好，坏账准备计提政策符合行业惯例，应收账款无法收回的风险较低，坏账准备计提充分。”

**(五) 结合客户结算方式的变化情况，说明公司 2023 年应收票据余额大幅增长的原因及合理性；公司应收票据坏账准备计提政策、计提的充分性**

**1、结合客户结算方式的变化情况，说明公司 2023 年应收票据余额大幅增长的原因及合理性**

公司根据新金融工具准则规定，同时遵循谨慎性原则，按照票据承兑人的信用等级、相关业务模式对收到的汇票进行划分，对于信用等级不高的银行开具的银行承兑汇票和公司收到的商业承兑汇票，在应收票据核算。

报告期各期末，公司应收票据余额如下表所示：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
银行承兑汇票	11,695.68	10,659.40	6,281.94
商业承兑汇票	71.01	13.25	-
<b>合计</b>	<b>11,766.69</b>	<b>10,672.64</b>	<b>6,281.94</b>

2023 年末，公司应收票据较上年增加 4,390.31 万元，增幅为 69.89%，应收票据增长的主要原因系客户回款中应收票据回款比例增多。报告期内，公司销售额、回款额和应收票据的回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
销售额	95,668.52	169,879.98	177,272.80
应收账款回款额	106,202.03	189,182.99	201,953.66
其中：应收票据回款额	29,487.95	21,108.81	14,728.92
应收票据回款占比	27.77%	11.16%	7.29%

同时，2023 年随着客户票据回款的增加，公司应收票据背书贴现增多，在资产负债表日尚未到期的应收票据增长，该部分票据未终止确认。已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年6月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
银行承兑汇票	-	11,361.04	-	9,849.37	-	5,893.59
合计	-	11,361.04	-	9,849.37	-	5,893.59

综上，公司 2023 年应收票据余额大幅增长系客户结算方式变化所致，具有合理性。

## 2、公司应收票据坏账准备计提政策、计提的充分性

报告期内，公司应收票据坏账准备计提政策为：

项目	组合类别	确定依据
应收票据—银行承兑汇票	票据类型	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
应收票据—商业承兑汇票	账龄组合	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收票据账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失

银行承兑汇票信用风险较低，不计提坏账准备；商业承兑汇票参照应收账款计提坏账准备。商业承兑汇票的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表如下：

账龄	预期信用损失率（%）
1年以内（含1年）	3.00
1-2年（含2年）	10.00
2-3年（含3年）	20.00
3-4年（含4年）	50.00
4年以上	100.00

公司应收票据按坏账政策计提情况如下表所示：

### (1) 2024年6月30日

单位：万元

按信用风险特征组合计提坏账准备	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例（%）	金额	计提比例（%）	
按信用风险特征组合计提坏账准备	11,766.69	100.00	2.13	0.02	11,764.56
其中：					

银行承兑汇票	11,695.68	99.40	-	-	11,695.68
商业承兑汇票	71.01	0.60	2.13	3.00	68.88
合计	<b>11,766.69</b>	<b>100.00</b>	<b>2.13</b>	<b>0.02</b>	<b>11,764.56</b>

(2) 2023年12月31日

单位：万元

类别	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
按信用风险特征组合计提坏账准备	10,672.64	100.00	0.40	0.00	10,672.25
其中：					
银行承兑汇票	10,659.40	99.88	-	-	10,659.40
商业承兑汇票	13.25	0.12	0.40	3.00	12.85
合计	<b>10,672.64</b>	<b>100.00</b>	<b>0.40</b>	<b>0.00</b>	<b>10,672.25</b>

(3) 2022年12月31日

单位：万元

类别	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
按信用风险特征组合计提坏账准备	6,281.94	100.00	-	-	6,281.94
其中：					
银行承兑汇票	6,281.94	100.00	-	-	6,281.94
商业承兑汇票	-	-	-	-	-
合计	<b>6,281.94</b>	<b>100.00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6,281.94</b>

同行业公司应收票据坏账准备计提政策如下所示：

企业名称	项目	组合类别	确定依据	计提情况
蔚蓝锂芯 (002245.SZ)	应收银行承兑汇票	票据类型	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失	银行承兑汇票未计提坏账准备； 商业承兑汇票计提坏账准备但未披露按账龄计提比例
	应收商业承兑汇票	票据类型		
福然德 (605050.SH)	应收银行承兑汇票	票据类型	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失	银行承兑汇票未计提坏账准备； 商业承兑汇票计提坏账准备但未披露按账龄计提比例
	应收商业承兑汇票	票据类型		
铝泰股份 (872285.NQ)	应收银行承兑汇票	票据类型	结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失	银行承兑汇票未计提坏账准备； 期末无商业承兑汇

企业名称	项目	组合类别	确定依据	计提情况
			率，计算预期信用损失：直接判定为较低信用风险组合损失率为零。信用风险极低金融资产组合	票余额
	应收商业承兑汇票	票据类型	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收票据账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计提预期信用损失。正常信用风险金融资产组合	
雅 励 股 份 (839207.NQ)	未披露应收票据坏账政策，年度报告披露信息显示应收票据未计提坏账准备			

综上，公司应收票据参考历史信用损失经验，结合整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。银行承兑汇票不计提坏准备，与同行业无重大差异；商业承兑汇票参考应收账款坏账政策计提坏账准备，同行业未披露按账龄计提比例信息，无法对比，报告期各期末公司商业承兑汇票金额分别为 0 万元、13.25 万元和 71.01 万元，分别占应收票据余额的 0%、0.12%和 0.6%，金额较小，占比较低。

报告期内，公司 1 年以内应收账款占比均超过 99%，且期后回款较好，1 年以内坏账准备计提比例较其他同行业公司不存在重大差异，处于合理范围内，具体参见本回复之“6.关于应收账款”之“（四）结合公司销售信用政策、应收账款账龄、历史上坏账准备实际发生情况、可比公司坏账准备计提政策等，说明公司应收账款坏账准备计提的充分性；补充披露公司应收账款逾期情况和期后回款情况”之“1、结合公司销售信用政策、应收账款账龄、历史上坏账准备实际发生情况、可比公司坏账准备计提政策等，说明公司应收账款坏账准备计提的充分性”。

综上，公司应收票据坏账准备计提政策谨慎、计提充分。

**（六）应收款项融资科目的明细及具体情况，结合信用等级等因素，分析相关票据的背书、贴现是否可以满足终止确认条件，并说明其会计核算及财务报表列示是否符合《企业会计准则》的相关规定**

报告期各期末，应收款项融资均为信用等级较高的银行开具的银行承兑汇票。

应收款项融资分类列示如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
应收票据—银行承兑汇票	860.73	3,118.09	712.51
合计	860.73	3,118.09	712.51

应收款项融资本期增减变动及公允价值变动情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31	本期新增	本期终止确认	其他变动	2022.12.31	累计在其他综合收益中确认的损失准备
银行承兑汇票	324.35	24,999.94	24,611.78	-	712.51	-
合计	324.35	24,999.94	24,611.78	-	712.51	-
项目	2022.12.31	本期新增	本期终止确认	其他变动	2023.12.31	累计在其他综合收益中确认的损失准备
银行承兑汇票	712.51	31,484.71	29,079.13	-	3,118.09	-
合计	712.51	31,484.71	29,079.13	-	3,118.09	-
项目	2023.12.31	本期新增	本期终止确认	其他变动	2024.6.30	累计在其他综合收益中确认的损失准备
银行承兑汇票	3,118.09	22,317.65	24,575.02	-	860.73	-
合计	3,118.09	22,317.65	24,575.02	-	860.73	-

报告期各期末，公司已质押的应收款项融资情况如下：

单位：万元

项目	期末已质押金额		
	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
应收票据—银行承兑汇票	391.88	2,463.59	-
合计	391.88	2,463.59	-

报告期各期末，公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收款项融资情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
银行承兑汇票	17,408.91	-	10,831.60	-	9,253.31	-
合计	17,408.91	-	10,831.60	-	9,253.31	-

公司根据新金融工具准则规定，同时遵循谨慎性原则，按照票据承兑人的信用等级、相关业务模式对收到的汇票进行划分，对于信用等级较高的银行开具的银行承兑汇票，业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，则在应收款项融资核算，该分类及列报符合《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》及《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号）等相关规定。

根据《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》的相关规定，企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产。银行承兑汇票具有较高的信用等级，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，同时，在公司过往经营过程中，未发生过因银行承兑汇票无法承兑而被追索的情形，公司背书或贴现尚未到期的银行承兑汇票，已转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬，符合准则规定的终止确认条件。

综上，期末公司已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收款项融资

均为信用等级较高的银行，即“9+6 银行”开具的银行承兑汇票，承兑人违约风险较低，可以满足终止确认条件。

公司应收款项融资会计核算如下：

收到银行承兑汇票时：

借：应收款项融资

贷：应收账款

银行承兑汇票背书或贴现时：

借：应付账款/银行存款

贷：应收款项融资

银行承兑汇票承兑时：

借：银行存款

贷：应收款项融资

综上所述，公司应收款项融资相关票据的背书、贴现可以满足终止确认条件，会计核算及财务报表列示符合《企业会计准则》的相关规定。

### **【主办券商回复】**

**请主办券商和会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形**

**（一）请主办券商和会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性**

### **1、核查程序**

主办券商实施的核查程序主要包括：

（1）获取公司收入明细表，计算生产商、流通商收入及占比情况，了解客户信用政策及其变化情形，分析应收账款余额与生产商、流通商信用政策、客户结构变化、销售收入、客户账期的匹配性；

（2）获取公司信用期变更台账，分析客户信用期调整情况；获取公司收入明细表，分析信用期调整客户销售金额及占比、毛利率情况；获取同行业公司公开信息以及公司内部审批单据，分析信用期调整原因，是否符合行业惯例和公司内部规定，是否存在通过放宽信用政策刺激销售的情形；

（3）查询同行业公司定期报告，分析公司与同行业公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征；

（4）访谈了解公司销售信用政策，获取应收账款相关内部控制制度，查询同行业公司信用期政策，了解公司销售信用政策制定的合理性；

（5）获取公司应收账款账龄表、应收账款核销明细，核查公司应收账款账龄情况及历史坏账准备实际发生情况，了解内部审批过程、坏账准备核销原因及合理性；

（6）获取同行业公司定期报告，了解同行业公司坏账准备计提政策，判断

公司计提政策是否符合行业惯例；

(7) 获取应收账款逾期明细，统计期后回款情况，抽取期后回款相关单据，结合应收账款逾期和回款情况，判断坏账准备计提的充分性；

(8) 访谈了解公司客户结算方式变化情况，统计应收票据回款占比，了解公司 2023 年应收票据余额增长的原因及合理性；查询同行业公司公开信息，了解同行业公司应收票据坏账准备计提政策，统计应收票据坏账准备计提比例，核查公司相关政策是否符合行业惯例、坏账准备计提的充分性；

(9) 访谈了解应收票据及应收款项融资划分依据、应收款项融资的具体构成，获取应收票据及应收款项融资台账，分析相关票据的背书、贴现是否可以满足终止确认条件，应收款项融资的核算和列示是否符合《企业会计准则》的相关规定。

(10) 选取样本对应收账款余额实施函证程序，并将函证结果与四维材料记录的金额进行核对，报告期内对客户函证金额及比例情况如下：

单位：元

项目	2024年6月末	2023年末	2022年末
应收账款余额①	266,331,490.57	220,562,547.65	151,020,723.19
发函金额②	91,449,005.11	74,374,066.08	51,745,889.99
发函比例③=②/①	34.34%	33.72%	34.26%
回函金额④	79,622,293.13	68,581,230.90	47,136,387.74
回函比例⑤=④/②	87.07%	92.21%	91.09%

对未收到的回函执行替代程序，核查发票、银行回单等支持性文件；对回函不符的函证，编写回函不符调节表，了解差异原因，并获取支持性文件。

## 2、核查意见

经核查，主办券商认为：

(1) 报告期内，公司销售规模增加和生产商客户收入占比逐期增加使得期末应收账款规模增加；应收账款余额与销售收入、客户账期相匹配；

(2) 公司信用期调整的主要客户销售金额及占比较低，毛利率水平与采购服务类型、客户类型、铝锭价格波动等情况相匹配；客户信用期调整的原因系基于客户合作期限、合作规模、历史回款情况、经营情况等因素，经公司内部审批后，部分客户信用期可调整，符合行业惯例和公司内部规定，不存在通过放宽信用政策刺激销售的情形；

(3) 公司应收账款占营业收入的比重、应收账款周转率、账龄情况优于行业平均水平，符合公司实际经营情况；

(4) 公司的销售信用政策较同行业公司更为谨慎，公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，账龄结构较好，历史上实际发生的坏账金额较小，坏账准备计提政策符合行业惯例，公司 1 年以内应收账款占比均超过 99%，1 年以内坏账准备计提比例较其他同行业公司不存在重大差异，公司应收账款坏账准备计提较充分；公司应收账款逾期金额占比较小，期后回款情况比例较高，相关应收账款回收风险可控；

(5) 2023 年末应收票据的余额大幅增长，主要原因为公司客户使用票据进行结算的金额增加所致，具有合理性；公司应收票据坏账准备计提政策符合行业惯例、计提具有充分性；

(6) 应收款项融资对应票据的背书、贴现可以满足终止确认条件；公司科目核算和报表列报符合会计准则的相关规定。

**(二) 说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形**

报告期内，公司应收账款逾期金额及期后回款情况如下：

单位：万元

期间	应收账款余额	逾期金额	逾期比例	期后回款金额	回款比例
2024年6月30日	26,633.15	3,706.26	13.92%	3,395.71	91.62%
2023年12月31日	22,056.25	2,617.96	11.87%	2,544.34	97.19%
2022年12月31日	15,102.07	1,526.16	10.11%	1,474.51	96.62%

注：应收账款期后回款情况统计截至2024年12月31日。

报告期各期末，公司应收款项逾期金额分别为1,526.16万元、2,617.96万元和3,706.26万元，逾期比例为10.11%、11.87%和13.92%，逾期款项期后回款比例分别为96.62%、97.19%和91.62%，回款比例较高，公司历史上发生的坏账金额较小，应收账款账龄结构良好，坏账准备计提政策符合行业惯例，应收账款无法收回的风险较低，坏账准备计提充分。

报告期内，公司单项计提的坏账情况如下：

2024年6月30日					
序号	应收账款内容	账面金额	坏账准备	计提比例	计提理由
1	深圳市同和精密机械有限公司	170,086.60	130,086.60	76.48%	期后收回部分款项，其他预计难以收回
2	深圳市贝贝特科技实业有限公司	149,566.33	149,566.33	100.00%	预计难以收回
3	东莞市金岛精密机械有限公司	109,360.73	109,360.73	100.00%	预计难以收回
4	深圳市汉宇自动化科技有限公司	90,862.34	90,862.34	100.00%	预计难以收回
5	东莞市宏德晟精密机械有限公司	36,111.75	36,111.75	100.00%	预计难以收回
6	东莞市骏腾兴精密科技有限公司	10,077.42	10,077.42	100.00%	预计难以收回
7	东莞市前锦自动化科技有限公司	9,764.74	9,764.74	100.00%	预计难以收回
8	东莞市德晟五金科技有限公司	3,000.60	3,000.60	100.00%	预计难以收回
合计	-	578,830.51	538,830.51	93.09%	-
2023年12月31日					

序号	应收账款内容	账面金额	坏账准备	计提比例	计提理由
1	深圳市贝贝特科技实业有限公司	149,566.33	149,566.33	100.00%	预计难以收回
2	东莞市金岛精密机械有限公司	109,360.73	109,360.73	100.00%	预计难以收回
合计	-	<b>258,927.06</b>	<b>258,927.06</b>	<b>100.00%</b>	-

报告期各期末，公司应收账款单项计提主要系客户因经营问题、资金周转困难等导致货款逾期支付，公司预计难以收回相关货款，故进行单项计提。公司的金额分别为0元、258,927.06元和538,830.51元，单项计提占比分别为0%、0.12%和0.22%，单项计提金额和占比均较小。

报告期内，公司严格按照会计准则确认收入，与客户签署相关销售合同/订单。针对国内销售，公司将产品发运至客户指定交货地点并经客户签收确认，以签收时点作为控制权发生转移时点，确认收入，针对国外销售，公司将产品发运至客户指定交货地点，依据出口发票、报关单确认收入或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。报告期各期末，公司应收账款回款比例较高，历史上发生的坏账金额较小，应收账款单项计提金额和占比均较小，结合函证、走访等核查程序，不存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

## 1、核查程序

主办券商实施的核查程序主要包括：

(1) 获取公司应收账款明细表、应收账款逾期明细表，了解应收账款逾期的主要原因及合理性，结合回款情况，判断坏账准备计提的充分性；

(2) 获取公司单项计提坏账准备相关客户应收账款明细，结合账龄情况、相关客户工商查询信息，分析单项计提的合理性，是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形；

(3) 获取公司与应收账款管理相关的内部控制制度，抽取应收账款相关凭证，了解内控设计的合理性及运行的有效性。

(4) 选取样本对应收账款余额实施函证程序，并将函证结果与四维材料记录的金額进行核对，报告期内对客户函证金額及比例情况如下：

单位：元

项目	2024年6月末	2023年末	2022年末
应收账款余额①	266,331,490.57	220,562,547.65	151,020,723.19
发函金额②	91,449,005.11	74,374,066.08	51,745,889.99
发函比例③=②/①	34.34%	33.72%	34.26%
回函金额④	79,622,293.13	68,581,230.90	47,136,387.74
回函比例⑤=④/②	87.07%	92.21%	91.09%

对未收到的回函执行替代程序，核查发票、银行回单等支持性文件；对回函不符的函证，编写回函不符调节表，了解差异原因，并获取支持性文件。

## 2、核查意见

经核查，主办券商认为：

公司与应收账款逾期及单项计提坏账客户的交易内容和应收账款具有真实性，应收账款逾期及对部分客户进行单项计提坏账具有合理性，不存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

## 7.其他事项。

(1) 关于共同投资子公司。根据申报文件，子公司湖南四维通为公司与连首东共同投资，连首东持股 30.00%；子公司青岛四维为公司与张涛共同投资，张涛持股 30.00%。请公司：说明与连首东、张涛共同投资设立子公司的原因、合理性、必要性，公司履行的内部审议程序及程序规范性，投资价格、定价依据及公允性，少数股东出资的真实性，共同投资方与公司股东、董监高是否存

在关联关系，是否存在利益输送或损害公司利益情形，防范利益输送的措施及其执行情况。请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

(2) 关于租赁房产。根据申报文件，公司租赁的全部厂房未办理规划、建设、施工手续，未办理房产证，存在被城乡规划主管部门责令限期拆除的风险，面积合计 38,907 平方米，其中 1 号—3 号厂房因出租人未能提供集体土地出租、转租涉及集体经济组织的程序文件，土地存在被收回的风险，且租赁期即将届满。请公司说明前述租赁厂房如无法继续使用对公司持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施，是否会对公司产生重大不利影响。请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

(3) 关于期间费用。根据申报文件，报告期各期，公司期间费用金额分别为 3,526.57 万元、3,574.39 万元和 1,752.67 万元，占营业收入的比重分别为 1.99%、2.10%和 1.83%，占比较低。其中，公司销售费用分别为 1,065.12 万元、1,220.79 万元和 654.57 万元，金额较低。请公司：①结合公司的获客方式、后续客户维护方式、售后服务等，说明公司销售费用较低的原因及合理性，与营收规模是否相匹配，销售费用率与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性，公司销售人员覆盖客户数量的情况及合理性。②分别说明公司管理费用率、研发费用率与同行业公司对比情况，是否存在显著差异及原因。③结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因。④说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形；说明公司关于研发人员、研

发投入的认定是否符合相关规定。⑤说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性。

(4) 关于固定资产及在建工程。根据申报文件，报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 943.95 万元、893.59 万元和 797.75 万元，规模较小且逐渐下降；在建工程账面价值分别为 0.00 万元、1,239.71 万元和 7,127.21 万元，主要为位于东莞市石排镇新厂区的建设。公司报告期内存在利息资本化情形。请公司：①结合公司具体生产加工过程，说明公司生产机器规模较小且下降的原因，固定资产规模与公司产能、产销量变动是否匹配，核心技术的运用情况，与同行业公司是否存在显著差异及原因。②说明公司固定资产折旧计提是否充分，固定资产、在建工程减值准备计提是否充分。③说明报告期内在建工程结转为固定资产的时点及依据，新厂区的建设计划、报告期各期的建设进度、预计总投资额、资金来源情况、是否存在停建和缓建等情况、尚未转固的原因、预计转固的时点；是否存在提前转固或应当转固而未转固的情形，模拟测算转固后计提折旧对公司经营业绩的影响。④说明报告期内在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。⑤说明利息资本化金额、起始时间、计

算过程，以及利息资本化金额和会计处理的合规性，模拟测算新增固定资产折旧对公司未来经营业绩的影响。⑥补充披露公司固定资产、在建工程盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见；结合对公司固定资产、在建工程监盘情况说明公司固定资产、在建工程的真实性。

(5) 关于其他事项。请公司：①关于财务规范性。根据申报文件，报告期内，公司存在不规范使用票据、第三方回款和现金收付款情形。说明公司票据找零、库存现金找零行为是否有真实交易背景及交易的具体情况，公司关于票据使用的内部控制制度规范和完善情况；说明公司采用二维码收款是否符合行业惯例和客户的行为习惯，是否与二维码收款客户签署销售协议；说明二维码收款客户的类别、数量、销售金额及占比，二维码收款模式是否能够与客户主体、合同、产品物流等信息一一对应，是否有可能存在虚构交易或体外资金循环的情况；说明公司针对二维码收款相关内控执行的有效性及其整改措施，历史上是否存在相关款项纠纷；说明现金付款相关账务处理是否恰当，是否存在现金坐支等情形，是否影响公司内部控制的有效性及其规范情况；公司报告期后是否再次发生票据使用不规范、第三方回款和现金收付款行为，是否存在其他财务规范性问题，是否存在体外资金循环、账外成本费用等情形。②关于交易性金融资产。根据申报文件，报告期内，公司购买了一定金额的理财产品和期货投资。说明公司报告期内购买理财产品、期货投资的金额及收益情况，产品风险等级，相关会计处理及列报是否符合《企业会计准则》的规定。③关于关联方资金往来。请公司说明与广东势为资金往来的原因及背景，是否计提利息

及具体金额，如未计提测算相关影响。④关于重要性水平。请公司说明公开转让说明书中披露的营业收入的 1%作为财务报表整体重要性水平的理由、依据及恰当性。⑤说明公司新建东莞势为航空新材料有限公司的背景、原因及业务合理性。

请主办券商、会计师核查上述问题并就财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见；说明对第三方回款的核查情况，就公司是否存在通过第三方回款虚构交易或调节账龄情形发表明确意见。请主办券商、律师核查问题⑤并发表明确意见。

（一）关于共同投资子公司。根据申报文件，子公司湖南四维通为公司与连首东共同投资，连首东持股 30.00%；子公司青岛四维为公司与张涛共同投资，张涛持股 30.00%。请公司：说明与连首东、张涛共同投资设立子公司的原因、合理性、必要性，公司履行的内部审议程序及程序规范性，投资价格、定价依据及公允性，少数股东出资的真实性，共同投资方与公司股东、董监高是否存在关联关系，是否存在利益输送或损害公司利益情形，防范利益输送的措施及其执行情况。请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

## 【公司回复】

### 1、公司与连首东、张涛共同投资设立子公司的原因、合理性、必要性

根据公司出具的说明、连首东与张涛签署确认的核查表及对连首东、张涛的访谈，连首东为湖南人士，张涛为山东人士，二人均曾在深圳市锦发铜铝有限公司任职，与公司实际控制人何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯系前同事关系。连首东、张涛从深圳市锦发铜铝有限公司离职后，一致看好公司所处行业的发

展，同时公司有意发展广东省外业务，需要具有行业经验的合作方常驻当地开拓客户资源，故公司与连首东、张涛先后达成一致，由公司分别与连首东、张涛共同投资经营控股子公司湖南四维通及青岛四维，并以湖南四维通、青岛四维作为公司在当地开拓业务的平台。其中：（1）湖南四维通于 2017 年 9 月设立，设立时的股东为何通海（持股 60%）、连首东（持股 40%）；2019 年 2 月，公司从何通海处受让湖南四维通 60% 股权并增资 100 万元，转让及增资完成后，公司持有湖南四维通 70% 股权，连首东持股 30%；（2）青岛四维于 2021 年 2 月设立，股东为四维有限（持股 70%）、张涛（持股 30%），自设立至今青岛四维股权结构未发生变化。

综上，公司与连首东、张涛共同投资设立子公司具有真实的原因和背景，具备合理性、必要性。

## **2、公司履行的内部审议程序及程序规范性，投资价格、定价依据及公允性**

### **（1）公司履行的内部审议程序及程序规范性**

由于 2019 年 2 月公司与连首东共同投资湖南四维通及 2021 年 2 月公司与张涛共同投资青岛四维时，公司当时有效的《公司章程》未规定公司投资设立子公司等事项的审议标准和审议程序，故公司未就其与连首东、张涛共同投资经营相关子公司的事项召开股东会等会议进行审议。

根据公司的企业登记档案及公司的确认，2019 年 2 月公司与连首东共同投资湖南四维通及 2021 年 2 月公司与张涛共同投资青岛四维时，公司的股东仅有广东势为、何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯，均为实际控制人或实际控制人控

制的主体。根据前述股东出具的说明及对前述股东的访谈，公司与连首东、张涛共同投资经营湖南四维通、青岛四维事项已经过当时公司的全体股东协商一致，广东势为、何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯对该等事项不存在异议，亦不存在相关纠纷或潜在纠纷。

综上，因公司与连首东、张涛共同投资经营湖南四维通、青岛四维时，公司当时有效的《公司章程》未规定公司投资设立子公司的审议标准和审议程序，故公司未就投资经营相关子公司的事项召开股东会等会议进行审议。且公司当时的全体股东已确认对该等事项不存在异议，亦不存在相关纠纷或潜在纠纷。因此，公司与连首东、张涛共同投资经营相关子公司不存在审议程序不规范的情形。

## (2) 投资价格、定价依据及公允性

根据湖南四维通、青岛四维的企业登记资料、相关股权转让协议、支付凭证，以及对湖南四维通、青岛四维少数股东的访谈，公司与连首东、张涛共同投资湖南四维通、青岛四维的投资情况如下：

子公司名称	股东名称/姓名	入股时间及形式	投资价格	相关款项是否已实际支付	定价依据及公允性
湖南四维通	四维材料	2019年2月，从何通海处受让180万元湖南四维通出资额	1元/注册资本	是	因股权转让时湖南四维通设立不满2年，处于发展初期，故转让双方协商按注册资本平价转让，价格公允
		2019年2月，认缴湖南四维通100万元新增注册资本	1元/注册资本	是	因增资时湖南四维通设立不满2年，处于发展初期，各相关方协商按注册资本平价增资，价格公允
	连首东	2017年9月，出资设立，认缴120万元湖南四维通出资额	1元/注册资本	是	作为发起人出资设立湖南四维通，价格公允
青岛四维	四维材料	2021年2月，出资设立，认缴350万元青岛四	1元/注册资本	是	作为发起人出资设立青岛四维，价格公允

		维出资额			
	张涛	2021年2月， 出资设立，认缴 150万元青岛四 维出资额	1元/注册 资本	是	作为发起人出资设立青岛 四维，价格公允

如上所述，公司与连首东、张涛共同投资湖南四维通、青岛四维的定价依据合理，投资价格公允。

### 3、少数股东出资的真实性

根据相关支付凭证、连首东/张涛出资前后的资金流水、连首东/张涛签署确认的核查表，并经访谈二人，连首东已于2019年11月28日完成对湖南四维通的实缴出资，张涛已于2021年12月22日完成对青岛四维的实缴出资，连首东、张涛对湖南四维通、青岛四维的出资均真实有效，不存在代持或其他利益安排。

### 4、共同投资方与公司股东、董监高不存在关联关系，不存在利益输送或损害公司利益情形

根据公司各股东、董事、监事、高级管理人员、连首东、张涛签署确认的核查表、连首东/张涛出资前后的资金流水，以及对以上主体的访谈，连首东、张涛与公司股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，不存在利益输送或损害公司利益情形。

### 5、防范利益输送的措施及其执行情况

根据公司提供的内部治理制度、湖南四维通及青岛四维提供的《公司章程》，为防范利益输送，公司主要采取了如下措施：

(1) 公司已在《公司章程》《东莞四维材料科技股份有限公司股东会议事规则》《东莞四维材料科技股份有限公司董事会议事规则》《东莞四维材料科技股份有限公司关联交易管理制度》等内部治理制度中规定了关联方范围、关

联交易及其审议与回避程序等内容，明确了有关关联交易的公允决策程序。此外，公司已制定《东莞四维材料科技股份有限公司财务管理制度》等财务内控制度，规定了公司应收应付账款、长期与短期投资、收入管理、成本费用管理等事项的管理、核算、审批等工作要求。

(2) 湖南四维通、青岛四维之《公司章程》就股东会及执行董事的职权作出规定，对于执行董事与监事的报酬事项、利润分配方案与弥补亏损方案等事宜，需经股东会审议批准。

根据公司出具的说明及公司提供的会议文件，截至本回复出具日，公司已按照《公司章程》《东莞四维材料科技股份有限公司股东会议事规则》《东莞四维材料科技股份有限公司董事会议事规则》《东莞四维材料科技股份有限公司关联交易管理制度》等制度之规定执行关联交易的决策程序；同时，公司已根据《东莞四维材料科技股份有限公司财务管理制度》等文件执行公司的财务内控工作。此外，湖南四维通、青岛四维亦按照其章程的规定执行审议程序。

此外，经查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国审判流程信息公开网（<https://splcgk.court.gov.cn/gzfwwww>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等网站，截至查询日，公司、湖南四维通、青岛四维及其股东不存在因未经审议程序而开展关联交易、占用公司资金或其他涉嫌利益输送的行为而发生的争议、纠纷、诉讼或仲裁。

综上，公司已采取防范利益输送的相关措施，且该等措施得到有效执行。

## 【主办券商回复】

### 1、核查程序

针对上述事项，主办券商实施的核查程序主要包括：

（1）查阅公司出具的说明、连首东、张涛签署确认的核查表，并对连首东、张涛进行访谈，核查公司与连首东、张涛共同投资设立子公司的原因；

（2）查阅 2019 年 2 月公司与连首东共同投资湖南四维通及 2021 年 2 月公司与张涛共同投资青岛四维时公司当时有效的《公司章程》，核查相关《公司章程》是否规定了关于公司投资设立子公司的审议标准和审议程序；

（3）对广东势为、何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯进行访谈，了解公司与少数股东共同投资时公司的股东是否对共同投资事项存在异议、纠纷或潜在纠纷；

（4）查阅公司及少数股东支付投资款的支付凭证、少数股东出资前后的资金流水，并对连首东、张涛进行访谈，核查少数股东出资的真实性、投资价格及定价依据；

（5）查阅公司全体股东、董事、监事、高级管理人员、张涛、连首东签署确认的核查表，并对前述主体进行访谈，核查连首东、张涛与公司股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系、是否存在利益输送或损害公司利益情形；

（6）查阅公司的《公司章程》、《东莞四维材料科技股份有限公司股东会议事规则》《东莞四维材料科技股份有限公司董事会议事规则》《东莞四维材料科技股份有限公司关联交易管理制度》《东莞四维材料科技股份有限公司财

务管理制度》及湖南四维通、青岛四维之《公司章程》，以及公司的相关会议文件，核查公司防范利益输送的措施及其执行情况；

(7) 查询中国裁判文书网 (<http://wenshu.court.gov.cn>)、中国审判流程信息公开网 (<https://splcgk.court.gov.cn/gzfwwww>)、中国执行信息公开网 (<http://zxgk.court.gov.cn>) 等网站，核查公司、湖南四维通、青岛四维及其股东是否存在因未经审议程序而开展关联交易、占用公司资金或其他涉及利益输送的行为而发生的争议、纠纷、诉讼或仲裁。

## 2、核查意见

经核查，主办券商认为：

(1) 公司与连首东、张涛共同投资设立湖南四维通、青岛四维具有真实的原因和背景，具备合理性、必要性；

(2) 因公司与连首东、张涛共同投资经营湖南四维通、青岛四维时，公司当时有效的《公司章程》未规定公司投资设立子公司的审议标准和审议程序，故公司未就投资经营相关子公司的事项召开股东会等会议进行审议。且公司当时的全体股东已确认对该等事项不存在异议，亦不存在相关纠纷或潜在纠纷。因此，公司与连首东、张涛共同投资经营相关子公司不存在审议程序不规范的情形；

(3) 公司与连首东、张涛共同投资湖南四维通、青岛四维的定价依据合理，投资价格公允；

(4) 连首东、张涛对湖南四维通、青岛四维的出资均真实有效，不存在代持或其他利益安排；

(5) 连首东、张涛与公司股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系，不存在利益输送或损害公司利益情形；

(6) 公司已采取防范利益输送的相关措施，且该等措施得到有效执行。

**(二) 关于租赁房产。**根据申报文件，公司租赁的全部厂房未办理规划、建设、施工手续，未办理房产证，存在被城乡规划主管部门责令限期拆除的风险，面积合计 38,907 平方米，其中 1 号—3 号厂房因出租人未能提供集体土地出租、转租涉及集体经济组织的程序文件，土地存在被收回的风险，且租赁期即将届满。请公司说明前述租赁厂房如无法继续使用对公司持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施，是否会对公司产生重大不利影响。请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

#### **【公司回复】**

**1、1 号—3 号厂房如无法继续使用对公司持续经营的影响以及公司采取的应对措施**

1 号—3 号厂房系四维材料现有主要生产基地，建筑面积合计 35,176 平方米，占四维材料及其子公司所租用房产的总建筑面积的比例为 90.41%。

鉴于上述租赁房产作为四维材料主要经营场所的重要性，为避免上述租赁房产无法继续使用给公司带来的经营风险，公司正在筹划将 1 号—3 号厂房的现有人员及公司拟继续使用的设备、产线等整体迁往位于东莞市石排镇李家坊的新厂房。

根据公司出具的说明、公司提供的相关不动产权证书及相关建设许可资质证书，截至本回复出具日，公司已在其享有国有建设用地使用权（证书编号为

“粤（2023）东莞不动产权第 0209294 号”）、位于东莞市石排镇李家坊、占地面积为 22,593.83 m<sup>2</sup>的土地上建设新厂房，并将以该新厂房作为公司生产办公基地。此外，公司预计在 2025 年一季度搬迁至新建厂区进行办公和生产，相应腾退 1 号—3 号厂房。

综上，鉴于四维材料针对 1 号—3 号厂房已采取整体搬迁至新厂房的应对措施，因此即便上述 1 号—3 号厂房无法继续使用，亦不会对公司的持续经营造成重大不利影响。

## **2、4 号—5 号厂房如无法继续使用对公司持续经营的影响以及公司采取的应对措施**

4 号—5 号厂房的建筑面积占公司及其子公司所租用房产的总建筑面积的比例分别为 5.91%及 3.68%，占比较小。此外，根据公开转让说明书及《审计报告》，承租方青岛四维及湖南四维通在 2023 年度、2024 年 1-6 月合计占四维材料合并财务报表范围内营业收入的比例为 5.89%、5.45%，占净利润的比例为 5.62%、5.62%，不属于公司的重要控股子公司。

根据青岛四维、湖南四维通提供的关于相关租赁房产搬迁的风险预案，如 4 号—5 号厂房无法继续使用，青岛四维、湖南四维通将把厂区搬迁至附近其他合适场所，青岛四维、湖南四维通预计上述 4 号—5 号厂房的搬迁费用（包括搬运、场地改造、水电气管线铺装、办公室装修等）分别约为 40 万元、20 万元，搬迁成本较低。

综上，如 4 号—5 号厂房无法继续使用，其对公司持续经营的影响较小。

### 3、租赁房产如无法继续使用不会对公司产生重大不利影响

承前所述，针对1号—3号厂房，公司通过将现有人员及公司拟继续使用的设备、产线等整体迁往位于东莞市石排镇李家坊的新厂房的方式，已有效避免该3项租赁房产无法继续使用给公司持续经营所带来的风险。对于4号—5号厂房，子公司青岛四维、湖南四维通已制定搬迁风险预案，如4号—5号厂房无法继续使用，青岛四维、湖南四维通可将厂区搬迁至附近其他合适场所，并且，结合青岛四维、湖南四维通不属于公司的重要控股子公司以及预计搬迁成本较低等情况，如4号—5号厂房无法继续使用，其对公司持续经营的影响较小。

此外，对于1号—5号厂房瑕疵事项，公司控股股东、实际控制人已承诺：“若四维材料及其子公司因租赁房产未办理不动产权登记、未办理租赁备案登记等问题产生任何争议、纠纷、风险，或受到主管部门的行政处罚，或因此不能正常生产经营而导致四维材料或其子公司产生任何损失、费用、支出，本公司/本人将在四维材料或其子公司依法确定该等事项造成的损失、费用、支出后，向四维材料或其子公司进行等额补偿，以保证四维材料或其子公司免于遭受损失。如因上述事项而导致四维材料或其子公司无法继续使用租赁房产的，本公司/本人将协助落实新的租赁房源，并承担由此造成的搬迁损失及其他可能产生的全部损失。”

综上所述，如1号—5号厂房无法继续使用，不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

## 【主办券商回复】

### 1、核查程序

(1) 查阅四维材料、青岛四维、湖南四维通与出租方签署的租赁合同等协议以及租赁房产的相关权属证明文件，核查相关租赁房产的基本情况；

(2) 取得公司位于东莞市石排镇李家坊新建厂区的不动产权证书及相关建设许可资质证书，核实公司新建厂区的基本情况及相关产权证书、建设资质证书的取得情况；同时，取得公司关于搬迁至新建厂区的说明文件，确认搬迁工作计划；

(3) 取得青岛四维、湖南四维通制定的搬迁风险预案文件，并结合公开转让说明书、《审计报告》以判断青岛四维、湖南四维通是否为公司重要子公司，继而核实青岛四维、湖南四维通有关搬迁计划及搬迁成本等对公司经营产生的影响；

(4) 取得公司控股股东、实际控制人针对租赁房产瑕疵事项作出的专项承诺。

### 2、核查意见

经核查，主办券商认为：

针对公司的租赁房产可能无法继续使用的情况，公司已分别采取了应对措施：针对1号—3号厂房，公司已采取整体搬迁至新厂房的应对措施，即便1号—3号厂房无法继续使用，亦不会对公司的持续经营造成重大不利影响；对于4号—5号厂房，子公司青岛四维、湖南四维通已制定搬迁风险预案，若该两项租赁房产无法继续使用，公司可将厂区搬迁至附近其他合适场所，经测算，搬迁

成本金额较低，其对公司持续经营的影响较小。此外，公司控股股东、实际控制人亦针对公司租赁房产可能无法继续使用的情形作出了兜底性承诺。因此，如 1 号—5 号厂房无法继续使用，不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

**（三）关于期间费用。根据申报文件，报告期各期，公司期间费用金额分别为 3,526.57 万元、3,574.39 万元和 1,752.67 万元，占营业收入的比重分别为 1.99%、2.10%和 1.83%，占比较低。其中，公司销售费用分别为 1,065.12 万元、1,220.79 万元和 654.57 万元，金额较低。请公司：①结合公司的获客方式、后续客户维护方式、售后服务等，说明公司销售费用较低的原因及合理性，与营收规模是否相匹配，销售费用率与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性，公司销售人员覆盖客户数量的情况及合理性。②分别说明公司管理费用率、研发费用率与同行业公司对比情况，是否存在显著差异及原因。③结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因。④说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形；说明公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定。⑤说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性。**

**请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内**

公司期间费用的真实性。

### 【公司回复】

1、结合公司的获客方式、后续客户维护方式、售后服务等，说明公司销售费用较低的原因及合理性，与营收规模是否相匹配，销售费用率与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性，公司销售人员覆盖客户数量的情况及合理性。

(1) 结合公司的获客方式、后续客户维护方式、售后服务等，说明公司销售费用较低的原因及合理性，与营收规模是否相匹配

#### ①获客方式

公司的目标客户主要是快交期、小批量、定制化的材料需求客户，获客方式主要包括行业内推荐、主动接洽等，公司销售部门会积极获取客户潜在需求，主动向客户推介公司产品，以更好地拓展新客户。

铝产业链较长且加工环节多，为将铝材交付至下游各行业，存在众多铝件加工商和流通商，市场高度分散；公司下游为零部件生产商及各终端行业。公司上游铝材生产商通常集中大规模生产有限几种铝材产品，导致其生产的铝材品类、规格有限且难以满足下游千差万别的需求。因此，客户在选择供应商时主要看重其产品交付的及时性和供应的稳定性，而公司凭借为客户提供快交期、小批量、定制化的工业铝件所沉淀的供应链管理能力和通过在行业内建立品牌知名度的方式来获取客户，因此在获客方面发生的销售费用相对较低。

随着公司品牌实力的逐步提升，零散的小批量需求客户主动与公司进行交易的情况可能逐渐增多。

## ②客户维护方式

公司主要通过定期拜访的方式维系客户，凭借公司丰富的品类、快速的交付和稳定供应能力，公司与客户间的粘性较强，合作稳定，2024年1-6月，公司3年以上客户收入占比57.60%，因此公司客户后续维护成本较低。

## ③售后服务

公司销售人员在售后方面主要负责跟进客户的产品使用情况，并针对客户在产品使用过程中出现的问题，协同公司品质工程部、材料应用与研发部等，提供针对性的材料解决方案。报告期内，公司销售退货金额占当期营业收入的比例分别为0.21%、0.15%和0.04%，金额及占比较低，退货情况较少，因此售后服务相关的销售费用较低。

综上，公司销售费用较低具有合理性。报告期内，公司销售费用占营业收入的比例分别为0.60%、0.72%、0.68%，符合公司商业模式特点，占比较为稳定，与营业收入规模匹配。

## (2) 销售费用率与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性

报告期内，公司销售费用率与同行业公司对比如下：

企业名称	2024年1-6月	2023年度	2022年度
蔚蓝锂芯 (002245.SZ)	0.81%	0.82%	0.59%
福然德 (605050.SH)	0.33%	0.39%	0.31%
铝泰股份 (872285.NQ)	0.00%	0.01%	0.02%
雅励股份 (839207.NQ)	0.70%	0.59%	0.51%
同行业公司平均值	<b>0.46%</b>	<b>0.45%</b>	<b>0.36%</b>
四维材料	0.68%	0.72%	0.60%

由上表可见，公司销售费用率水平在同行业公司的区间范围内，公司销售

费用率与同行业公司不存在明显差异，销售费用率水平具有合理性。

### **(3) 公司销售人员覆盖客户数量的情况及合理性**

公司与客户对接业务时，每一组会配备一位客户经理，主要负责客户的维护、订单的谈判；一位资深助理，主要负责具体订单需求的对接；一位初级助理，主要负责订单在公司系统的录入。每一组全年大约覆盖 100-150 家客户，报告期末，公司销售人员数量为 85 人，合作客户数量超 3,000 家，公司销售人员覆盖客户数量的情况具体原因如下：

①公司信息化水平较高，提高了销售人员服务效率，降低了沟通成本，有效提升单个销售人员的覆盖客户数量。公司通过 ERP、MIS 管理信息系统、WMS 仓库管理系统、MES 生产执行系统、CRM 客户关系管理系统等众多业务系统以及各类信息化管理操作平台等，打造采购、仓储、生产、销售、质量控制、物流运输的全流程信息化和数字化管理模式。例如，公司搭建的客户服务平台，使得客户在售前可以自行查询公司的现有库存和相应的价格，在接单后可以展示订单进展、送货进展，省去了较多销售人员需与客户沟通的工作。

②公司老客户较多，粘性较强，仅需简单维护和下单对接。针对已合作的客户，销售人员主要负责的工作包括售前回复客户的咨询，对接客户的需求并完成订单的录入。由于公司的定价模式为“铝锭价+服务费”的模式，对外统一报价，因此价格相对明晰，使得整个接单过程相对较为顺畅。

## **2、分别说明公司管理费用率、研发费用率与同行业公司对比情况，是否存在显著差异及原因**

### **(1) 管理费用率**

报告期内，公司管理费用率与同行业公司对比如下：

企业名称	2024年1-6月	2023年度	2022年度
蔚蓝锂芯 (002245.SZ)	2.04%	2.50%	1.91%
福然德 (605050.SH)	0.56%	0.63%	0.48%
铝泰股份 (872285.NQ)	1.75%	1.28%	1.43%
雅励股份 (839207.NQ)	2.62%	2.49%	1.45%
<b>同行业公司平均值</b>	<b>1.74%</b>	<b>1.73%</b>	<b>1.32%</b>
四维材料	0.89%	1.09%	1.04%

报告期内，公司管理费用率水平在同行业公司范围内，略低于同行业公司平均值，具体分析如下：①蔚蓝锂芯除金属材料业务外，还包括LED业务和锂电池业务，整体管理团队规模相对公司较大，因此其管理费用率更高；②公司与福然德在产品结构和下游客户存在较大的差异，因此管理费用率与公司存在一定的差异；③2022年和2023年公司与铝泰股份管理费用率接近，2024年1-6月铝泰股份管理费用率升高主要原因系其中介服务费的开支增加；④雅励股份整体经营规模小于公司，但其固定开支如水电杂费等较高，使其管理费用率相对较高。

综上，公司管理费用率在同行业公司范围内，具有合理性。

## (2) 研发费用率

报告期内，公司研发费用率与同行业公司对比如下：

企业名称	2024年1-6月	2023年度	2022年度
蔚蓝锂芯 (002245.SZ)	5.90%	6.00%	5.92%
福然德 (605050.SH)	0.05%	0.03%	0.02%
铝泰股份 (872285.NQ)	3.82%	3.45%	3.82%
雅励股份 (839207.NQ)	0.00%	0.10%	0.29%
<b>同行业公司平均值</b>	<b>2.44%</b>	<b>2.40%</b>	<b>2.51%</b>

四维材料	0.25%	0.24%	0.23%
------	-------	-------	-------

报告期内，公司研发费用率水平在范围内，高于福然德和雅励股份，低于蔚蓝锂芯和铝泰股份，具体分析如下：①蔚蓝锂芯除金属材料业务外，还包括LED业务和锂电池业务，因此其研发投入相对较高；②公司与福然德在产品结构方面存在较大的差异，因此研发费用率与公司存在一定的差异；③铝泰股份在产品开发、生产工艺、设备改造等方面投入较大，技术人员相对较多，报告期内其技术人员占公司总人数的比例常年维持在30%以上，因此其研发费用率较高；④2022年和2023年雅励股份与公司研发费用率不存在明显差异。

综上，公司研发费用率虽然与同行业公司存在一定差异，但具有合理性。

### 3、结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因

报告期内，公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬情况及与东莞市城镇私营单位平均薪酬对比情况如下：

管理人员薪酬情况					
期间	职级	平均人数 (人)	职工薪酬 (万元)	人均薪酬 (万元)	东莞市城镇私营单位平均薪酬
2024年1-6月	经理及以上	12	598.94	49.91	未披露
	普通职员	46	556.12	12.09	
2023年度	经理及以上	11	689.31	62.66	8.06
	普通职员	42	474.01	11.29	
2022年度	经理及以上	11	620.72	56.43	7.90
	普通职员	32	352.23	11.01	
销售人员薪酬情况					
期间	职级	平均人数 (人)	职工薪酬 (万元)	人均薪酬 (万元)	东莞市城镇私营单位平均薪酬
2024年1-6月	经理及以上	3	153.22	51.07	未披露
	普通职员	78	945.82	12.13	

2023 年度	经理及以上	3	157.4	52.47	8.06
	普通职员	75	850.14	11.34	
2022 年度	经理及以上	2	121.27	60.64	7.90
	普通职员	77	927.53	12.05	
<b>研发人员薪酬情况</b>					
期间	职级	平均人数 (人)	职工薪酬 (万元)	人均薪酬 (万元)	东莞市城 镇私营单 位平均薪 酬
2024 年 1-6 月	经理及以上	3	141.80	47.27	未披露
	普通职员	13	245.70	18.90	
2023 年度	经理及以上	2	88.81	44.41	8.06
	普通职员	16	246.51	15.41	
2022 年度	经理及以上	3	67.27	22.42	7.90
	普通职员	18	255.93	14.22	

注 1：平均人数的计算口径为报告期当期每月工资发放人数的平均值。

注 2：计算 2024 年 1-6 月的职工薪酬和人均薪酬时进行年化处理，即年化后的职工薪酬=2024 年 1-6 月职工薪酬\*2，年化后的人均薪酬=2024 年 1-6 月人均薪酬\*2

报告期内，公司普通职员平均薪酬高于东莞市城镇私营单位平均薪酬，具体分析如下：

（1）管理人员薪酬：基于公司“小批量、多批次、定制化”的特点，公司管理类人员每天所需对接的业务事项较多，因此工作量相对较大，公司给予的薪酬相对较高；

（2）销售人员薪酬：报告期内，公司出货量规模呈增长趋势，销售类人员获得的绩效奖金相对可观，因此整体薪酬水平相对较高；

（3）研发人员薪酬：公司研发人员负责构建采购、仓储、生产、销售、质量控制、物流运输的全流程信息化和数字化管理模式，因此公司对研发人员所需掌握的技能要求相对较高，人员素质相对较高，薪酬水平也相对较高。

4、说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形；说明公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定

(1) 说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异

(1) 说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等

报告期内，公司研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序如下：

研发支出开支范围	公司研发费用是指公司在产品、技术、材料、工艺、标准的研究、开发过程中发生的各项费用，开支范围包括：
	①研发活动直接消耗的材料；
	②公司在职研发人员的工资薪酬、福利费用；
	③研发活动直接消耗的水、电费用；
	④用于研发活动的仪器、设备、房屋等固定资产的折旧费用；
	⑤与研发活动直接相关的其他费用，包括测试、知识产权的申请费、办公费、差旅费等。
归集方法	公司研发费用中的人工成本主要根据员工实际参与项目的工时直接计入相关研发项目中；研发项目的直接成本在实际发生时根据所属研发项目进行归集；研发项目的间接成本按照实际使用情况分摊至相关项目。
开支标准	研发支出的开支标准按研发项目立项预算限额内开支。
审批程序	费用发生时由相关人员按项目名称填写费用报销单据或付款申请书，由部门负责人审核，并在报销单或付款申请书上签字后方可送达财务部。
	财务部门复核相关手续、单据的完备性、数据的准确性无误后送交公司总经理审批，出纳依由总经理审批后的凭证支付费用。

(2) 研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异

同行业公司研发费用的归集方法具体如下：

序号	企业名称	研发费用的确认及归集原则
1	蔚蓝锂芯 (002245.SZ)	<p>(1) 人员人工费用 人员人工费用包括公司研发人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金。</p> <p>(2) 直接投入费用 直接投入费用是指公司为实施研究开发活动而实际发生的相关支出。包括：1) 直接消耗的材料、燃料和动力费用；2) 用于中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费，不构成固定资产的样品、样机及一般测试手段购置费，试制产品的检验费；3) 用于研究开发活动的仪器、设备</p>

		<p>的运行维护、调整、检验、检测、维修等费用。</p> <p>(3) 折旧费用 折旧费用是指用于研究开发活动的仪器、设备和在用建筑物的折旧费。</p> <p>(4) 其他费用 其他费用是指上述费用之外与研究开发活动直接相关的其他费用，包括技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、论证、评审、鉴定、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，会议费、差旅费、通讯费等。</p>
2	福然德 (605050.SH)	<p>1.人员人工费用 人员人工费用包括公司研发人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金。 研发人员同时服务于多个研究开发项目的，人工费用的确认依据公司管理部门提供的各研究开发项目研发人员的工时记录，在不同研究开发项目间接按比例分配。 直接从事研发活动的人员同时从事非研发活动的，公司根据研发人员在不同岗位的工时记录，将其实际发生的人员人工费用，按实际工时占比等合理方法在研发费用和生产经营费用间分配。</p> <p>2.折旧费用 折旧费用是指用于研究开发活动的仪器、设备和在用建筑物的折旧费。 用于研发活动的仪器、设备及在用建筑物，同时又用于非研发活动的，对该类仪器、设备、在用建筑物使用情况做必要记录，并将其实际发生的折旧费按实际工时和使用面积等因素，采用合理方法在研发费用和生产经营费用间分配。</p> <p>3.其他费用 其他费用是指上述费用之外与研究开发活动直接相关的其他费用，包括技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、论证、评审、鉴定、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，会议费、差旅费、通讯费等。</p>
3	铝泰股份 (872285.NQ)	<p>本公司将内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。 研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。 开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能予以资本化，即：完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；具有完成该无形资产并使用或出售的意图；无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。不满足上述条件的开发支出计入当期损益。 本公司研究开发项目在满足上述条件，通过技术可行性及经济可行性研究，形成项目立项后，进入开发阶段。 已资本化的开发阶段的支出在资产负债表上列示为开发支出，自该项目达到预定用途之日转为无形资产。</p>
4	雅励股份 (839207.NQ)	<p>雅励股份的研发费用包括研发工资、研发材料及其他。</p>

注：上表信息来源于同行业公司公开披露资料。

同行业公司研发费用中的人工成本主要根据员工实际参与项目的工时直接计入相关研发项目中；研发项目的直接成本在实际发生时根据所属研发项目进行归集；研发项目的间接成本按照实际使用情况分摊至相关项目。报告期内，

公司研发费用的归集方法与同行业公司不存在重大差异。

## **(2) 相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形**

### **①研发费用**

报告期内，公司制定了研发相关内控制度，对研发费用的审批程序、研发费用的归集范围和标准等进行了明确规定，可以保证公司研发费用归集的准确性。

### **②生产成本**

公司制定了成本费用相关内控制度，规范了生产成本的归集和核算，公司生产成本主要由直接材料、直接人工、制造费用和运输费用构成。直接材料为生产过程中直接用于产品生产的主要材料，公司按照实际领料时填制的生产领料单直接归集、分配；直接人工是直接从事生产人员当月发生的人工费用，包含工资、社保、公积金、福利费、劳务费用等，月末将当月发生的直接人工费用归集至生产成本中；制造费用是为生产产品而发生的各项间接费用，主要为各车间的低值易耗品、车间管理员工资、生产相关固定资产折旧费等，制造费用月末通过切割车间、整平车间、质检车间归集，按产品入库重量在各产品中进行分配；运输费用按订单实际发生金额计入，并按重量进行分摊并归集。

因此，公司各项研发费用内部控制设计合理且执行有效，研发费用归集方法具有合理性、归集准确，不存在研发费用与生产成本混同的情形。

## **(3) 说明公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定**

### **①研发人员的认定符合相关规定**

根据中国证监会于 2023 年 11 月 24 日发布的《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》中关于研发人员认定的相关指引：研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员，主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等。

报告期内，公司按照员工所属部门及岗位职责认定研发人员，工作内容与公司研发活动直接相关。公司从事研发活动的人员分为二类：全职研发人员、研发工时占比超过 50%的兼职研发人员。截至报告期末，公司研发人员为 16 名，其中全职研发人员 15 名，兼职研发人员 1 名，为公司董事、副总经理廖伟坚。

对于同时从事研发活动和非研发活动的兼职研发人员，公司按照其参与研发活动耗费的工时和从事其他非研发工作耗费工时予以划分，分别计入研发费用或管理费用。

综上所述，公司关于研发人员的认定符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定。

## **②研发投入的认定符合相关规定**

报告期内，公司研发项目均围绕主营业务和发展战略开展，取得了包括专利和软件著作权在内的成果，形成了公司的核心技术。报告期内，公司研发投入的认定符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定，具体分析如下：

### **A、研发活动的相关制度规定**

制度文件	相关规定
《企业会计准则第6号——无形资产》(财会[2006]3号)	研究是指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查。开发是指在进行商业性生产或使用前,将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计,以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等
《高新技术企业认定管理工作指引》(国科发火〔2016〕195号)	研究开发活动是指,为获得科学与技术(不包括社会科学、艺术或人文学)新知识,创造性运用科学技术新知识,或实质性改进技术、产品(服务)、工艺而持续进行的具有明确目标的活动。不包括企业对产品(服务)的常规性升级或对某项科研成果直接应用等活动(如直接采用新的材料、装置、产品、服务、工艺或知识等)
《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》(财税〔2015〕119号)	研发活动是指企业为获得科学与技术新知识,创造性运用科学技术新知识,或实质性改进技术、产品(服务)、工艺而持续进行的具有明确目标的系统性活动

公司日常经营活动主要围绕为客户提供产品和服务的目的进行开展,而研发活动围绕材料应用与研发、生产设备改造和加工工艺优化、IT系统开发和维护等研发方向开展,属于创造性运用科学技术新知识、产品(服务)的有计划、有明确目标的活动,通过对研发项目进行管理,与日常经营活动存在差异、可以区分。

因此,公司对研发活动的界定明确,其认定标准符合《企业会计准则》《高新技术企业认定管理工作指引》及《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》等规定中对研发活动的定义范畴。

### **B、研发费用的核算内容符合《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》(财企〔2007〕194号)的相关规定**

公司研发费用的会计核算口径与《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》(财企〔2007〕194号)具体规定的对比如下:

项目	公司研发费用核算内容	财企(2007)194号相关内容
职工薪酬	研发人员的工资、社会保险费、公积金及福利费等	企业在职研发人员的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险、公积金等人工费用以及外聘人员的劳务费用
折旧费	研发部门开展研发活动使用的机器设备折旧费用等	用于研究活动的仪器、设备、房屋等固定资产的折旧费以及相关固定资产的运行维护、维修等费用; 用于研究活动的软件、专利权等无形资产的摊销

材料费	研发过程中发生的，为实施研究项目而消耗的材料等投入	研发活动直接消耗的材料、燃料和动力费用
-----	---------------------------	---------------------

如上表所示，公司的研发费用的核算内容符合《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企〔2007〕194号）的相关规定。

### C、公司已建立健全了研发活动相关内控制度，并准确核算各项研发支出

公司结合实际业务情况以及相关内部控制规范要求，已建立健全与研发活动相关的内部控制，且相关控制执行有效，包括：建立公司研发组织架构和研发工作流程体系，建立研发相关管理制度等与公司实际研发活动相适应的内部控制制度，对研发支出开支范围及标准设定了相应的审批程序。

公司研发支出主要由职工薪酬、材料费、折旧费等构成。报告期内，公司已对各项研发支出按上述开支范围及标准进行归集及核算，各项支出均按照对应要求履行了审批程序，执行情况有效。

综上所述，公司关于研发人员、研发投入的认定符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》相关规定。

**5、说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性**

**（1）说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；**

#### ①研发人员认定标准

根据中国证监会于 2023 年 11 月 24 日发布的《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》中关于研发人员认定的相关指引：研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员，主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等。

报告期内，公司按照员工所属部门及岗位职责认定研发人员，工作内容与公司研发活动直接相关。公司从事研发活动的人员分为二类：全职研发人员、研发工时占比超过 50% 的兼职研发人员。截至报告期末，公司研发人员为 16 名，其中全职研发人员 15 名，兼职研发人员 1 名，为公司董事、副总经理廖伟坚。

对于同时从事研发活动和非研发活动的兼职研发人员，公司按照其参与研发活动耗费的工时和从事其他非研发工作耗费工时予以划分，分别计入研发费用或管理费用。

综上所述，公司关于研发人员的认定符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定。

## ②研发人员的数量及结构

报告期各期末，公司研发人员的数量及结构情况如下：

单位：人

职级	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
中层及以上	5	4	5
基层	11	11	12
合计	16	15	17

注：中层及以上指主管职级及以上相关人员。

由上表可知，报告期各期末，公司研发人员数量及结构较稳定。

### ③研发人员稳定性

报告期末，公司研发人员按工作年限划分的数量及结构如下：

单位：人

项目	2024年6月末	
	人数	占比
3年以上（含3年）	10	62.50%
2-3年	4	25.00%
2年以下	2	12.50%
合计	16	100.00%

公司研发人员工作年限以3年以上为主，研发人员较为稳定，不存在普遍年限较短的情形。

综上，公司研发人员具备稳定性。

### ④研发能力与研发项目的匹配性

为满足客户快交期、小批量、定制化的工业材料一站式采购服务，公司研发工作主要围绕材料应用与研发、生产设备改造和加工工艺优化、IT系统开发和维护三方面开展。报告期各期末，公司研发人员按专业背景划分的数量及结构如下：

单位：人

研发人员专业背景	2024年6月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
机械类相关专业	7	43.75%	6	40.00%	5	29.41%
IT类相关专业及其他	9	56.25%	9	60.00%	12	70.59%
合计	16	100.00%	15	100.00%	17	100.00%

报告期内，公司的研发人员专业背景主要为机械类相关专业和IT类相关专业及其他，与公司研发需求较为契合。

综上，公司的研发人员研发能力与研发项目相匹配。

⑤与同行业公司对比研发支出是否存在较大差异及原因

单位：万元

企业名称	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	研发支出	研发支出占收入比	研发支出	研发支出占收入比	研发支出	研发支出占收入比
蔚蓝锂芯(002245)	18,079.14	5.90%	31,353.57	6.00%	37,184.69	5.92%
福然德(605050)	234.35	0.05%	314.55	0.03%	188.49	0.02%
铝泰股份(872285)	682.52	3.82%	955.27	3.45%	1,047.62	3.82%
雅励股份(839207)	0.38	0.00%	29.97	0.10%	110.23	0.29%
四维材料	235.02	0.25%	403.09	0.24%	406.25	0.23%

报告期各期，公司业务结构、客户群体、应用领域以及收入规模和同行业公司存在差异，研发支出与同行业公司差异处于合理范围内。

**(2) 公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性**

①公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况

**A、全职研发人员参与研发项目及分配情况**

公司除分管研发的董事、副总经理廖伟坚外，其余研发人员均为全职研发人员，全职从事研发活动，不存在兼职其他生产经营活动的情况。公司将全职参与研发项目的研发人员的薪酬计入研发费用，不存在全职研发人员参与公司生产、销售和管理活动的情形。

**B、管理人员兼职研发人员**

报告期内，公司的兼职研发人员仅有 1 名，即公司董事、副总经理廖伟坚。廖伟坚兼顾研发和管理工作。对于同时从事研发活动和非研发活动的兼职研发

人员，公司按照其参与研发活动耗费的工时和从事其他非研发活动耗费工时予以划分，分别计入研发费用或管理费用。

### ②公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况

报告期内，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况如下：

序号	姓名	职务	薪酬分配科目
1	何通海	董事长	全部计入管理费用
2	胡斌	董事、总经理、董事会秘书	全部计入管理费用
3	廖伟坚	董事、副总经理	根据廖伟坚在不同岗位的工时记录，将其实际发生的人员人工费用，按实际工时占比等合理方法在研发费用和管理费用之间分配
4	谢行雯	董事、副总经理	全部计入管理费用
5	陈达华	独立董事	全部计入管理费用
6	刘冬云	监事会主席	全部计入研发费用
7	舒冬琴	职工代表监事	全部计入销售费用
8	苏永安	监事	监事，未在公司领取报酬
9	何露	财务负责人	全部计入管理费用

### ③公司主要管理人员、董事、监事薪酬计入研发费用的合理性

报告期内，公司董事、副总经理廖伟坚，监事会主席刘冬云存在薪酬计入研发费用的情形，该两人具有相关专业背景，研发经验丰富，其主要工作内容与研发活动相关，具体如下所示：

序号	姓名	职务	人员类别	主要工作内容	是否与研发活动相关
1	廖伟坚	董事、副总经理	兼职研发人员	主导公司装备和工艺技术研发，提高公司生产自动化水平，提升生产效率，为企业业务快速增长、快速交付提供保障。截至本回复出具日，廖伟坚参与研发并已取得 10 余项实用新型专利，正在申请 4 项发明专利	是
2	刘冬云	工艺装备开发部和设备部负责人、监事	全职研发人员	主持或参与多项生产设备改造和加工工艺优化相关研发项目，参与研发并已取得 6 项实用新型专利	是

综上所述，廖伟坚、刘冬云系公司研发人员，其工作内容与研发活动相关，薪酬计入研发费用符合《企业会计准则》的要求，具备合理性。

## **【主办券商回复】**

### **1、核查程序**

针对上述事项，主办券商实施的核查程序主要包括：

（1）访谈公司管理人员，了解公司的获客方式、后续客户维护方式、售后服务及公司销售人员覆盖客户数量等；

（2）获取并查阅公司销售费用明细表、管理费用明细表和研发费用明细表，对公司销售费用、管理费用和研发费用进行截止性测试和抽样测试，检查销售费用、管理费用和研发费用的真实性、准确性及完整性，并复核费用的会计处理是否正确；

（3）查阅同行业公司定期报告，将公司销售费用率、管理费用率和研发费用率与同行业公司进行对比分析；

（4）获取报告期内公司员工花名册、薪酬明细表及东莞市人均薪酬，分析公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性；

（5）查阅公司与研发费用相关的内控制度，了解其设计的合理性和执行的有效性；

（6）了解公司研发部门及研发人员认定标准；了解公司研发人员薪酬的归集与分配标准，并分析合理性，了解公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，分析计入研发费用的合理性。

## 2、核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）公司销售费用较低主要系公司商业模式决定所致，客户需求呈现快交期、小批量、定制化特点，客户在选择供应商时主要看重其产品交付的及时性和供应的稳定性，公司在行业内已建立品牌知名度，并通过信息化管理提升客户服务效率，因此销售开支相对较低，与营收规模相匹配，具有合理性；

（2）公司销售费用率、管理费用率和研发费用率均在同行业公司区间范围内，销售费用率水平、管理费用率水平和研发费用率水平具有合理性；

（3）公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬具有合理性，人均工资水平与同行业公司或当地人均薪酬水平存在差异，主要系公司业务模式的特殊性和业绩持续增长所致；

（4）公司已说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，公司研发费用的归集方法与同行业公司不存在重大差异；公司已建立相关内部控制制度并有效执行，不存在研发费用与生产成本混同的情形；公司关于研发人员、研发投入的认定符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定；

（5）公司已说明研发人员认定标准、数量及结构，公司研发人员具备稳定性，公司的研发人员研发能力与研发项目相匹配，公司研发支出与同行业公司差异处于合理范围内；公司除分管研发的董事、副总经理廖伟坚外，其余研发人员均为全职研发人员，全职从事研发活动，不存在兼职其他生产经营活动的情况。对于同时从事研发活动和非研发活动的兼职研发人员，公司按照其参与

研发活动耗费的工时和从事其他非研发活动耗费工时予以划分，分别计入研发费用或管理费用。廖伟坚、刘冬云系公司研发人员，其工作内容与研发活动相关，薪酬计入研发费用符合《企业会计准则》的要求，具备合理性。

(四) 关于固定资产及在建工程。根据申报文件，报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 943.95 万元、893.59 万元和 797.75 万元，规模较小且逐渐下降；在建工程账面价值分别为 0.00 万元、1,239.71 万元和 7,127.21 万元，主要为位于东莞市石排镇新厂区的建设。公司报告期内存在利息资本化情形。请公司：①结合公司具体生产加工过程，说明公司生产机器规模较小且下降的原因，固定资产规模与公司产能、产销量变动是否匹配，核心技术的运用情况，与同行业公司是否存在显著差异及原因。②说明公司固定资产折旧计提是否充分，固定资产、在建工程减值准备计提是否充分。③说明报告期内在建工程结转为固定资产的时点及依据，新厂区的建设计划、报告期各期的建设进度、预计总投资额、资金来源情况、是否存在停建和缓建等情况、尚未转固的原因、预计转固的时点；是否存在提前转固或应当转固而未转固的情形，模拟测算转固后计提折旧对公司经营业绩的影响。④说明报告期内在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。⑤说明利息资本化金额、起始时间、计算过程，以及利息资本化金额和会计处理的合规性，模拟测算新增固定资产折旧对公司未来经营业绩的影响。⑥补充披露公司固定资产、在建工程盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见；结合对公司固定资产、在建工程监盘情况说明公司固定资产、在建工程的真实性。

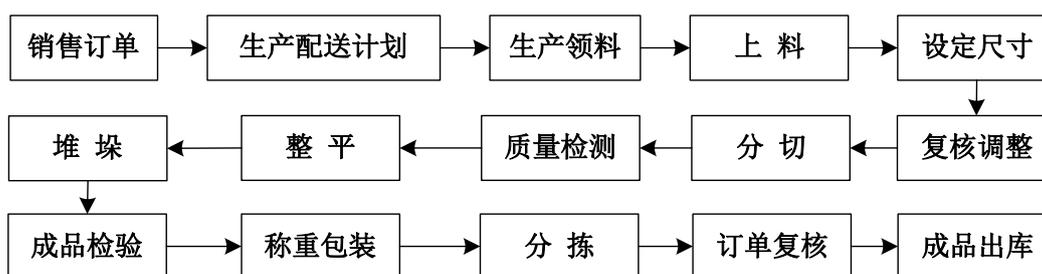
## 【公司回复】

1、结合公司具体生产加工过程，说明公司生产机器规模较小且下降的原因，固定资产规模与公司产能、产销量变动是否匹配，核心技术的运用情况，与同行业公司是否存在显著差异及原因

(1) 结合公司具体生产加工过程，说明公司生产机器规模较小且下降的原因

①公司生产机器规模较小主要系由行业特点、公司业务特点决定

公司定制铝件产品生产流程具体如下：



报告期内，公司机器设备原值分别为 939.18 万元、977.46 万元和 912.53 万元。公司机器设备规模较小主要系由行业特点、公司业务特点决定。

一方面，公司的核心竞争能力是凭借供应链管理能力和信息化和数字化运营能力，为客户提供快交期、小批量、定制化的工业材料，对机器设备规模大小的依赖程度较小，所以对大型机器设备的投入相对较小。

另一方面，公司产品主要为定制铝件，所涉及的生产工序主要为分切、整平、质检和贴膜等。公司拥有分切、整平、质检和贴膜等生产工序所需设备，具体如下：

序号	设备名称	数量（台）	对应生产工序
----	------	-------	--------

1	锯切设备	71	分切
2	整平设备	12	整平
3	检测设备	9	质检
4	贴膜设备	6	贴膜

公司定制铝件属于铝零部件精密加工阶段的前处理加工阶段产品，相较于后续加工工序（如 CNC 加工、钣金加工、表面处理）等，对生产工序复杂度、生产设备的要求相对不高，单台设备金额低。

## ②公司生产机器规模下降的原因主要系设备大修转入在建工程所致

报告期各期末，公司固定资产结构与规模情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机器设备	912.53	50.46%	977.46	53.57%	939.18	53.88%
运输设备	473.42	26.18%	442.89	24.27%	428.07	24.56%
电子及其他设备	422.48	23.36%	404.17	22.15%	375.79	21.56%
合计	<b>1,808.43</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,824.52</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,743.05</b>	<b>100.00%</b>

注：上述固定资产的金额以原值列示。

2024年6月末，公司机器设备原值较2023年末减少64.93万元，主要系原值为122.12万元的“汉田锯床”设备大修转入在建工程所致。

## (2) 固定资产规模与公司产能、产销量变动是否匹配，核心技术的运用情况

### ①固定资产规模与公司产能、产销量变动匹配

报告期内，公司固定资产规模与产能和产量的匹配情况具体情况如下：

项目	2024年1-6月/ 2024年6月末	2023年度/ 2023年末	2022年度/ 2022年末
固定资产账面原值（万元）	1,808.43	1,824.52	1,743.05
其中：机器设备原值（万元）	912.53	977.46	939.18
产能（万吨）	6.45	6.00	6.00
加工量（万吨）	2.58	4.68	5.25

注 1：公司非加工业务主要受到仓储容量、运力和订单处理能力的限制，无须利用机器设备进行加工生产。因此，上表产能数据系公司加工业务的产能。

注 2：报告期内，公司采取“以销定产”的生产模式，其加工量即加工业务的销量。

由上表可知，报告期内，公司产品的产能有所提升，主要系公司优化生产工艺技术，提高部分工序的自动化水平所致。整体来看，固定资产规模与公司产能、产销量变动匹配。

## ②核心技术的运用情况

序号	技术名称	技术类别	技术运用情况	是否运用于需配备机器设备的生产加工环节
1	定量自动切割技术	材料开发与研究、生产设备改造和加工工艺优化	运用于分切工序	是
2	实时精确测量技术		运用于分切工序	是
3	板材精密整平技术		运用于整平工序	是
4	大型板材全自动贴膜技术		运用于贴膜工序	是
5	工业金属碎屑收集技术		运用于铝件加工环节	是
6	库存预测与控制技术	IT 系统开发和维护	运用于库存管理的采购环节	否
7	仓库管理信息技术		运用于库存管理环节	否
8	小批量快交付生产调度技术		运用于产品生产交付环节	否
9	拼板优化技术		运用于铝件加工环节	否
10	物流配送管理技术		运用于物流配送环节	否
11	客户信用评估技术		运用于客户信用管理环节	否
12	客户自助服务平台		运用于客户服务环节	否

由上表可知，公司核心技术运用于公司业务流程的关键环节，相关技术能够较好的满足公司生产经营需要，能够在现有的机器设备上实现较好的应用。

## (3) 与同行业公司是否存在显著差异及原因

报告期各期，公司固定资产规模与同行业公司的对比情况如下：

序号	企业名称	固定资产账面原值（万元）		
		2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
1	蔚蓝锂芯（002245.SZ）	471,845.89	461,347.25	370,513.19
2	福然德（605050.SH）	93,615.43	85,609.90	67,251.20
3	铝泰股份（872285.NQ）	1,776.06	1,740.27	1,738.86

4	雅励股份（839207.NQ）	3,203.57	3,164.36	3,291.94
5	四维材料	1,808.43	1,824.52	1,743.05

注：上表信息来源于公开披露资料。

公司核心竞争力是利用供应链管理能力、信息化和数字化运营能力，为客户提供快交期、小批量、定制化的工业材料，公司经营效率较好，具体表现为公司存货周转率高于同行业，具体情况如下：

单位：次/年

企业名称	2024年1-6月	2023年度	2022年度
蔚蓝锂芯（002245.SZ）	1.64	2.53	2.98
福然德（605050.SH）	3.18	7.28	7.46
铝泰股份（872285.NQ）	2.66	5.26	6.38
雅励股份（839207.NQ）	2.67	3.17	3.68
<b>同行业公司平均值</b>	<b>2.54</b>	<b>4.56</b>	<b>5.12</b>
四维材料	8.90	15.56	17.31

因此，公司凭借供应链管理能力、信息化和数字化运营能力，公司对机器设备规模大小的依赖程度较小，从固定资产规模来看，对大型机器设备的投入相对较小，使得公司整体固定资产规模相对较小。总体来看，公司固定资产规模处于同行业公司固定资产规模合理范围。蔚蓝锂芯主要从事 LED 芯片业务、锂电池及金属物流配送三大业务，其中金属物流配送业务 2023 年度营业收入占比为 44.08%，蔚蓝锂芯业务结构、生产模式与公司存在较大差异，导致其固定资产规模远高于同行业公司。

综上所述，公司机器设备规模较小主要系由行业特点、公司业务特点决定的；公司生产机器规模下降的原因主要系设备大修转入在建工程所致；固定资产规模与公司产能、产销量变动匹配；公司核心技术能够在现有的机器设备上实现较好的应用；公司固定资产规模与同行业公司不存在显著差异，具备合理性。

## 2、说明公司固定资产折旧计提是否充分，固定资产、在建工程减值准备计提是否充分

公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比如下：

企业名称	类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
四维材料	机器设备	年限平均法	10	5.00	9.50
	运输设备	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67
	电子及其他设备	年限平均法	3	5.00	31.67
蔚蓝锂芯 (002245.SZ)	房屋及建筑物	年限平均法	20	5.00-10.00	4.50-4.75
	机器设备	年限平均法	10	5.00-10.00	9.00-9.50
	运输工具	年限平均法	5	5.00-10.00	18.00-19.00
	电子设备	年限平均法	5	5.00-10.00	18.00-19.00
	办公设备	年限平均法	5	5.00-10.00	18.00-19.00
福然德 (605050.SH)	房屋及建筑物	年限平均法	10-20	5.00	4.75-9.50
	机器设备	年限平均法	5-10	5.00	9.50-19.00
	运输设备	年限平均法	4	5.00	23.75
	电子及其他设备	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67
铝泰股份 (872285.NQ)	机器设备	年限平均法	5-10	5.00	19.00-9.50
	运输设备	年限平均法	4-10	5.00	23.75-9.50
	电子设备及其他	年限平均法	3-5	5.00	31.67-19.00
雅励股份 (839207.NQ)	机器设备	平均年限法	10-20	10	4.50-9.00
	电子设备	平均年限法	3-5	10	18.00-30.00
	运输设备	平均年限法	5	10	18.00

报告期内，公司固定资产折旧情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022.12.31 账面原值	2022 年计提	2022.12.31 累 计折旧	2022.12.31 账 面价值	实际年折旧率 (%)
机器设备	939.18	87.85	249.28	689.90	9.35
运输设备	428.07	72.67	276.83	151.24	16.98
电子及其他设备	375.79	72.82	272.99	102.80	19.38
<b>合计</b>	<b>1,743.05</b>	<b>233.34</b>	<b>799.10</b>	<b>943.95</b>	<b>13.39</b>

项目	2023.12.31 账面原值	2023 年计提	2023.12.31 累 计折旧	2023.12.31 账 面价值	实际年折旧率 (%)
机器设备	977.46	96.04	312.64	664.82	9.83
运输设备	442.89	56.56	291.78	151.11	12.77
电子及其他设备	404.17	61.95	326.50	77.66	15.33
<b>合计</b>	<b>1,824.52</b>	<b>214.55</b>	<b>930.93</b>	<b>893.59</b>	<b>11.76</b>

项目	2024.06.30 账面原值	2024年1-6月 计提	2024.06.30累 计折旧	2024.06.30账 面价值	实际年折旧率 (%)
机器设备	912.53	54.41	342.91	569.62	11.93
运输设备	473.42	27.90	319.69	153.73	11.79
电子及其他设备	422.48	21.93	348.08	74.40	10.38
<b>合计</b>	<b>1,808.43</b>	<b>104.24</b>	<b>1,010.68</b>	<b>797.75</b>	<b>11.53</b>

综上，报告期内，公司的固定资产使用年限、残值率与同行业公司相比，不存在重大的差异。固定资产实际年折旧率低于上述折旧政策理论年折旧率，原因为固定资产的增减变动，折旧期间非全年，部分固定资产已提足折旧，报告期不再计提。公司对固定资产的折旧计提充分。

公司的固定资产、在建工程减值测试方法如下：公司于资产负债表日判断固定资产、在建工程是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象的，公司将估计其可回收金额，进行减值测试；可回收金额根据固定资产、在建工程的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等。资产的公允价值减去处置费用后的净额，是根据市场参与者在计量日发生的有序交易中，出售一项资产所能收到或者转移一项负债所需支付的价格减去可直接归属于该资产处置费用的金额确定。

资产预计未来现金流量的现值，按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的税前折现率对其进行折现后的金额加以确定；可收回金额的计量结果表明，固定资产、在建工程的可收回金额低于其账面价值的，应当将固定资产、在建工程的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的固定资产减值准备或在建工程减值准备。

公司固定资产主要由机械设备、运输设备、电子设备及其他构成，报告期

内公司销售维持较高水平，公司产能利用率、开工率均处于较高水平，固定资产情况良好。公司在建工程主要是四维铝材精密加工项目，该项目按建设计划有序进行，未出现停工及严重的滞后情况，在建工程项目完成后将来用于公司的主要生产办公场所，是公司未来经济利益流入实现的主要载体。公司固定资产和在建工程减值迹象的判断过程如下：

序号	减值迹象	公司实际情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	报告期内，公司不存在固定资产、在建工程市价大幅下跌情形。	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	报告期内，公司所处的经济、技术及法律环境未发生重大变化，从而未对公司产生不利影响。	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	报告期内，国内市场基准利率或者其他市场投资报酬率并未发生大幅上调的情况。	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	根据公司定期盘点情况，公司主要固定资产未见异常，对发现的设备问题均及时维修、更新，不存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形。	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	报告期内，公司处于快速发展阶段，主要固定资产运转良好。	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期。	报告期内，公司各年度营业收入规模较大，资产经济绩效良好。	否

报告期内使用价值较低或已无使用价值的固定资产均已进行处置或报废，此部分固定资产已达到折旧年限或接近达到折旧年限，账面价值较小。

报告期内处置或报废的固定资产情况如下表所示：

单位：万元

期间	项目	运输设备	电子及其他设备	合计
2022 年度	固定资产原值	35.46	7.74	43.20
	固定资产累计折旧	28.37	3.40	31.77
	固定资产账面价值	7.09	4.34	11.43
2023 年度	固定资产原值	44.42	9.64	54.06
	固定资产累计折旧	41.60	8.43	50.04
	固定资产账面价值	2.82	1.21	4.03
2024 年 1-6 月	固定资产原值	-	0.37	0.37

	固定资产累计折旧	-	0.35	0.35
	固定资产账面价值	-	0.02	0.02

综上，根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》规定，公司固定资产和在建工程不存在减值迹象，无需计提减值准备。

**3、说明报告期内在建工程结转为固定资产的时点及依据，新厂区的建设计划、报告期各期的建设进度、预计总投资额、资金来源情况、是否存在停建和缓建等情况、尚未转固的原因、预计转固的时点；是否存在提前转固或应当转固而未转固的情形，模拟测算转固后计提折旧对公司经营业绩的影响**

**(1) 说明报告期内在建工程结转为固定资产的时点及依据**

报告期内，公司在建项目主要分为购建房屋及建筑物和机器设备，公司参照《企业会计准则》相关规定，在建工程转入固定资产的时点为相关资产达到预定可使用状态时，相关依据主要为竣工验收报告和在建工程竣工验收单/安装服务单，具体执行情况如下：

对于房屋及建筑物，在主体建设工程及配套工程已实质完工并达到预定设计要求，表明达到可以正常投入使用，在达到预定可使用状态的当月由公司项目负责人发起验收程序，竣工验收报告依次经各方项目相关负责人审批后，财务部门据此确认转固；

对于机器设备，在安装调试后达到设计要求或合同规定的标准，并且其结果表明能够正常运行或者能够稳定地生产出合格产品时，认定其达到预定可使用状态，并于达到预定可使用状态的当月，由使用部门主管负责验收并填写在建工程竣工验收单，相关部门负责人审核，财务部门据此转固。

报告期内，公司在建工程转为固定资产情况如下：

单位：万元

项目名称	2024年1-6月	2023年度	2022年度
在安装设备	-	-	151.22
林发除尘项目大修理	-	56.87	-
合计	-	56.87	151.22

在安装设备转固依据为：设备安装完成后，设备使用部门验收合格，达到预定可使用状态，在设备验收单上签字确认；林发除尘项目大修理转固依据为：公司工程组对在建工程项目验收合格，工程项目达到可正常使用状态，在在建工程竣工验收单签字确认。

**(2) 新厂区的建设计划、报告期各期的建设进度、预计总投资额、资金来源情况、是否存在停建和缓建等情况、尚未转固的原因、预计转固的时点；是否存在提前转固或应当转固而未转固的情形**

公司新厂区的建设项目为四维铝材精密加工项目，包括铝材和铝精密产品加工基地、研发与办公、宿舍公寓和服务配套区。建成后，公司现有租赁的东莞1-3号厂区都将搬迁至新厂区。本项目规划用地面积22,594平方米，总建筑面积67,189平方米。其中，生产、研发及办公用房面积约57,494平方米，宿舍公寓及服务配套用房9,695平方米。公司四维铝材精密加工项目总投资额为23,890.00万元，资金来源于自有资金、金融机构贷款，报告期各期的建设进度情况如下表所示：

单位：万元

序号	年度	预算金额/A	截至期末累计投入金额/B	建设进度 (B/A)
1	2023年度	23,890.00	1,239.71	5.19%
2	2024年1-6月		7,029.09	29.42%

综上，公司四维铝材精密加工项目于2023年2月开工，2024年8月主体工程基本完成，符合实际建设进度，不存在停建、缓建等情况。截至2024年12月

31日，项目尚未能转固的主要原因系尚未达到可使用状态，故尚未转固。该工程计划于2025年1季度完成竣工验收并转固。公司在建工程结转为固定资产的时点恰当，依据充分，不存在提前转固或应当转固而未转固的情形。

### (3) 模拟测算转固后计提折旧对公司经营业绩的影响

截至本回复出具日，按照公司与在建项目签署的相关合同金额（不含税）、土地摊销、人员工资和其他费用统计转固后固定资产原值，假设2025年1月转固，测算的年折旧额如下表所示：

单位：万元

项目	转固后固定资产 账面原值	折旧年限（年）	残值率 （%）	年折旧率 （%）	年折旧额
房屋建筑物	15,701.90	20	5	4.75	745.84
机器设备	2,879.66	10	5	9.5	273.57
电子及其他设备	245.56	3	5	31.67	77.77
<b>合计</b>	<b>18,827.11</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1,097.18</b>

注：测算原值为在建项目已发生支出和按现有合同预计发生的支出合计（不含税）。

转固后预计对未来5年的业绩影响金额如下表所示：

单位：万元

项目	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度
房屋建筑物	683.69	745.84	745.84	745.84	745.84
机器设备	250.77	273.57	273.57	273.57	273.57
电子及其他设备	71.29	77.77	77.77	6.48	-
<b>合计</b>	<b>1,027.74</b>	<b>1,121.18</b>	<b>1,121.18</b>	<b>1,038.89</b>	<b>1,031.41</b>

公司四维铝材精密加工项目转固后，模拟测算新增固定资产折旧对公司2025年-2029年利润总额的影响金额分别为：1,027.74万元、1,121.18万元、1,121.18万元、1,038.89万元和1,031.41万元。东莞1-3号厂区搬入新厂区后，使用权资产年折旧费减少786.00万元，综合考虑所得税、新增业绩等影响后，预计公司净利润可以完全覆盖新增固定资产折旧额，预计不会对公司的未来经

营业绩造成重大不利影响。

**4、说明报告期内在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排**

报告期内，公司在建工程项目如下：

单位：万元

序号	项目	2024年6月末账面价值	2023年末账面价值	2022年末账面价值
1	四维铝材精密加工项目	7,029.09	1,239.71	-
2	汉田锯床改造	98.13	-	-
3	林发除尘项目大修理	-	-	-
4	在安装设备	-	-	-
	合计	7,127.21	1,239.71	-

注：“林发除尘项目大修理”和“在安装设备”项目分别于2023年度和2022年度完成转固，故期末无余额，转固金额分别为56.87万元和151.22万元。

报告期内，公司在建工程项目主要采购内容、定价依据情况如下：

单位：万元

序号	主要供应商名称	采购内容	定价依据	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
				采购金额	占当期在建工程项目总采购额比例	采购金额	占当期在建工程项目总采购额比例	采购金额	占当期在建工程项目总采购额比例
1	东莞市建工集团有限公司	建设工程设计施工费	招投标	6,255.19	85.29%	1,448.86	86.36%	-	-
2	广东中创设计工程有限公司	设计费	询价定价	-	-	46.52	2.77%	-	-
3	广东亚太通立电梯有限公司	设备	招投标	76.19	1.04%	38.98	2.32%	-	-
4	东莞市安尚金属制品有限公司	维修费	询价定价	-	-	20.60	1.23%	-	-
5	广东绿聚源环保节能科技有限公司	环保咨询费	询价定价	-	-	19.57	1.17%	-	-
6	中睿智能技术(东莞)有限公司	设备	询价定价	95.04	1.30%	5.20	0.31%	-	-
7	珠海格力智能	设备	招投标	537.00	7.32%	-	-	-	-

	装备有限公司								
8	江苏舒登机械装备有限公司	设备	询价定价	151.80	2.07%	-	-	-	-
9	广东昊阳电力建设有限公司	配电工程	招投标	99.32	1.35%	-	-	-	-
10	零星采购	贴膜机配件	询价定价	-	-	-	-	0.95	100.00%
<b>合计</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>7,214.54</b>	<b>98.38%</b>	<b>1,579.73</b>	<b>94.16%</b>	<b>0.95</b>	<b>100.00%</b>

注：上述零星采购系公司网上询价零星采购。

报告期各期，公司在建工程项目主要供应商基本情况如下：

企业名称	法定代表人	注册资本	成立日期	注册地址	股权结构	是否与公司 及实际控制人存在 关联关系
东莞市建工集团有限公司	陈旭均	100,000 万元	2001/7/13	东莞市南城区莞太路 78 号建工大厦	东莞市成业工程机械服务有限公司持股 80%、陈炽辉持股 16%、陈凤兰	否
广东中创设计工程有限公司	李鹏飞	2,000 万元	2014/11/5	深圳市宝安区沙井街道沙一社区新沙路与新民南路交界处京基御景珑庭 7 栋 B1205	广东省勘设工程科技有限公司持股 100%	否
广东亚太通立电梯有限公司	程海波	1,510 万元	2018/12/12	广东省东莞市东坑镇东坑东兴东路 218 号 103 室	程海波持股 99.3377%、程畏持股 0.6623%	否
东莞市安尚金属制品有限公司款	谢荣飞	10 万元	2011/12/23	广东省东莞市南城街道担杆洲路 2 号 1 栋 103 房	谢荣飞持股 60%、沈卫芳持股 40%	否
广东绿聚源环保节能科技有限公司	李光平	500 万元	2019/3/27	广东省东莞市万江街道万江大新路 268 号 306 室 01	李光平持股 50%、尹丹持股 50%	否
中睿智能技术（东莞）有限公司	陈海涛	500 万元	2016/9/7	广东省东莞市东城街道伟丰路 8 号 4 栋 101 室	广东中睿智能科技有限公司 99%、蒋俊星持股 1%	否
珠海格力智能装备有限公司	钟城堡	10,000 万元	2015/9/15	珠海市香洲区创格一路 69 号 1 号楼	珠海格力电器股份有限公司持股 100%	否
江苏舒登机械装备有限公司	丁刚慧	1,099 万元	2015/11/26	江阴市申港街道港城大道 988 号	姜铮持股 40%、刘宇持股 35%、丁刚慧持股 25%	否

广东昊阳电力建设有限公司	杨联楷	3,038 万元	2010/7/30	东莞市东城区同沙工业区同荣街1号三楼A区	涂建华持股99.3417%、涂晓蓉持股0.6583%	否
--------------	-----	----------	-----------	----------------------	----------------------------	---

公司在建工程项目均采用直接采购，不存在通过第三方贸易公司等间接采购的情形。在建工程供应商与公司及其实际控制人不存在关联关系。公司对上述建筑工程服务、设备等的采购主要采取招投标、询价比价等市场化定价方式，采购价格公允合理，公司及实际控制人与前述供应商不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

#### 5、说明利息资本化金额、起始时间、计算过程，以及利息资本化金额和会计处理的合规性，模拟测算新增固定资产折旧对公司未来经营业绩的影响

报告期内，公司使用专门借款用于四维铝材精密加工项目，相关借款利息在项目建设期间内予以资本化。公司 2024 年 1-6 月确认的利息资本化金额为 5.69 万元，2023 年和 2022 年不涉及利息资本化，具体计算过程如下所示：

单位：万元

报告期	贷款银行	本金	资本化起始日	资本化终止日	天数	年利率	资本化金额
2024年1-6月	中国工商银行股份有限公司东莞大岭山支行	65.90	2024/3/15	2024/6/30	107	3.0500%	0.60
		660.00	2024/4/19	2024/6/30	72	3.0500%	4.03
		566.00	2024/5/20	2024/6/30	41	3.0500%	1.97
		353.54	2024/6/20	2024/6/30	10	3.0500%	0.30
		680.13	2024/6/20	2024/6/30	10	3.0500%	0.58
合计		<b>2,325.57</b>	-	-	-	-	<b>7.47</b>
实际计提利息							<b>5.69</b>
差异							<b>1.77</b>

注：利息差异原因系公司实际与银行结算利息至当月 21 日。

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》规定，借款费用同时满足下列条件的，才能开始资本化：①资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形

式发生的支出；②借款费用已经发生；③为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，应当以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定。

综上所述，对照《企业会计准则第17号-借款费用》的相关规定，公司在建工程利息资本化的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

模拟测算新增固定资产折旧对公司未来经营业绩的影响详见本回复“问题7.其他事项”之“（四）关于固定资产及在建工程”之“3、说明报告期内在建工程结转为固定资产的时点及依据，新厂区的建设计划、报告期各期的建设进度、预计总投资额、资金来源情况、是否存在停建和缓建等情况、尚未转固的原因、预计转固的时点；是否存在提前转固或应当转固而未转固的情形，模拟测算转固后计提折旧对公司经营业绩的影响”的回复。

**6、补充披露公司固定资产、在建工程盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施**

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（二）非流动资产结构及变化情况”之“7、固定资产”之“（3）其他情况”补充披露如下：

“报告期各期末，公司固定资产盘点情况列示如下：

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点时间	2024年6月28日	2023年12月26日 2023年12月31日	2022年12月31日 2023年1月2日等
盘点地点	公司厂区和办公室		

盘点人员	设备管理人员		
监盘人员	公司财务人员、会计师、主办券商		
盘点范围	机器设备、运输设备、电子及其他设备		
盘点比例	63.56%	71.14%	70.75%
新增固定资产盘点比例	67.00%	78.84%	82.80%
盘点程序及方法	1、制定盘点计划、抽取固定资产样本，整理盘点清单； 2、依据固定资产盘点表核查固定资产的名称、数量、规格和存放地点，对固定资产实物进行逐项核对，并检查资产使用状况，关注是否存在毁损、陈旧、报废、闲置等情形。对盘点中发现有毁损、闲置、待报废固定资产等情况进行记录，对盘点中存在差异的进行记录，并查明差异原因； 3、盘点过程形成书面记录，记录盘点结果，参与人员在盘点表上签名确认，盘点完毕后对盘点结果进行复核，编制盘点报告； 4、资产使用部门核查盘点差异，经公司审批后财务部门进行相应账务处理。		
盘点结果	账实相符	账实相符	账实相符

报告期各期末，公司固定资产状况良好，账实相符，未发现盘点差异，无重大毁损等情况。”

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（二）非流动资产结构及变化情况”之“9、在建工程”之“（3）其他事项”补充披露如下：

“报告期各期末，公司在建工程盘点情况列示如下：

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
盘点时间	2024年6月28日、 2024年7月10日	2024年4月26日	-
盘点地点	公司厂区		
盘点人员	项目部人员、设备管理人员		
监盘人员	公司财务人员、会计师、主办券商		
盘点范围	在建工程项目、在安装设备、大修设备		
盘点比例	100.00%	100.00%	-
新增固定资产盘点比例	100.00%	100.00%	-
盘点程序及方法	1、制定盘点计划、准备在建工程盘点表； 2、实地查看主要在建工程项目，根据在建工程盘点清单逐项检查，观察并向项目部询问在建工程状况和完工进度，关注是否存在停工、延迟和毁损情况，在建工程位置是否正确，与公司相关记录进行核对； 3、盘点过程形成书面记录，记录盘点结果，参与人员在盘点表上签名确认。		
盘点结果	账实相符	账实相符	-

2023年末和2024年6月末，公司在建工程资产状况良好，工程进度与账面情况相符，未发现盘点差异，无停工、重大延迟和在建项目毁损等情况，2022年末无在建工程余额。”

## 【主办券商回复】

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见；结合对公司固定资产、在建工程监盘情况说明公司固定资产、在建工程的真实性

### 1、请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

#### (1) 核查程序

针对上述事项，主办券商实施的核查程序主要包括：

- ①查阅公司固定资产明细表，了解公司生产机器规模下降的原因；
- ②获取公司产能测算文件，了解固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；
- ③查阅同行业公司公开资料，了解同行业公司固定资产规模情况；
- ④访谈公司相关人员，了解公司固定资产折旧计提年限及方式，固定资产、在建工程减值准备测试情况；获取固定资产折旧测算表，复核计算过程；
- ⑤检查大额和新增固定资产相关合同、发票、付款凭证、验收单据等，核实入账类别金额和时点的准确性；
- ⑥访谈了解公司新厂区的建设计划、报告期各期的建设进度、预计总投资额、资金来源情况、是否存在停建和缓建等情况；获取公司主要在建工程项目备案资料、在建工程台账，并相应抽取样本查看相关合同、发票、银行回单等原始单据，了解在建工程开工时间和转固时间；现场查看工程施工情况及进度，检查安装设备验收资料，核查是否存在延迟转固的情况；测算新厂区在建项目转固后对未来经营业绩的影响；

⑦获取公司在建工程台账、在建工程审定明细表、相关合同等，了解在建工程项目主要采购内容和金额，主要设备供应商情况，分析是否存在过第三方面接采购设备的情况；

⑧访谈公司相关人员，了解在建工程项目定价依据，并获取相关合同，分析定价公允性；

⑨查询主要供应商工商信息，与公司及关联方匹配核查，核查公司及实际控制人与主要供应商是否存在关联关系；

⑩获取报告期内公司流水及实际控制人流水，核查公司及其实际控制人与在建工程供应商是否存在异常资金往来或其他利益安排；

⑪获取在建工程相关借款合同利息资本化明细，复核利息计算过程；

⑫获取固定资产、在建工程盘点表，了解盘点时间、地点等情况。

## **(2) 核查意见**

经核查，主办券商认为：

①公司机器设备规模较小主要系由行业特点、公司业务特点决定的；公司生产机器规模下降的原因主要系设备大修转入在建工程所致；固定资产规模与公司产能、产销量变动匹配；公司核心技术能够在现有的机器设备上实现较好的应用；公司固定资产规模与同行业公司不存在显著差异，具备合理性；

②公司固定资产折旧政策合理，固定资产折旧计提充分；固定资产、在建工程减值准备测试方式合理，符合会计准则要求，减值准备计提充分；

③报告期内在建工程结转为固定资产的时点及依据符合会计准则要求；在

建工程进度与计划相匹配，不存在停建、缓建等情况；公司在建工程结转为固定资产的时点恰当，依据充分，不存在提前转固或应当转固而未转固的情形；模拟测算转固后计提折旧预计不会对公司的未来经营业绩造成重大不利影响；

④报告期内公司在建工程主要采购建设工程设计施工服务、设备、设计服务、咨询服务、配电工程等，不存在通过第三方间接采购设备的情况，主要采取招投标、询价比价等市场化定价方式，采购价格公允合理，公司及实际控制人与前述供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；

⑤公司在建工程利息资本化计算过程准确，会计处理符合《企业会计准则》的规定；

⑥报告期各期末，公司固定资产状况良好，账实相符，未发现盘点差异，无重大毁损等情况；2023年末和2024年6月末，公司在建工程资产状况良好，工程进度与账面情况相符，未发现盘点差异，无停工、重大延迟和在建项目毁损等情况，2022年末无在建工程余额。

## 2、结合对公司固定资产、在建工程监盘情况说明公司固定资产、在建工程的真实性

### (1) 核查程序

针对上述事项，主办券商实施的核查程序主要包括：

主办券商执行了固定资产、在建工程监盘程序，现场查看了固定资产状态，在建工程建设状态及完工进度，具体情况如下：

#### ①固定资产监盘情况

项目	2024年6月30日
----	------------

监盘时间	2024年6月28日
监盘地点	公司厂区和办公室
监盘人员	公司财务人员、会计师、主办券商
监盘范围	机器设备、运输设备、电子及其他设备
监盘比例	63.56%
新增固定资产监盘比例	67.00%
监盘结果	账实相符

2022年末和2023年末，主办券商未对固定资产进行监盘，执行了以下替代程序：A、获取公司与固定资产相关的内部控制制度，了解制度设计和运行的有效性；B、获取公司固定资产盘点记录，将公司盘点记录与固定资产卡片、账面数据等进行核对；C、比较2022年末和2023年末其他各期末固定资产的构成及变动情况，分析变动原因及合理性。

## ②在建工程监盘情况

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
监盘时间	2024年6月28日、 2024年7月10日	2024年4月26日	-
监盘地点	公司厂区		
监盘人员	公司财务人员、会计师、主办券商		
监盘范围	在建工程项目、在安装设备、大修设备		
监盘比例	100%	100%	-
新增固定资产监盘比例	100%	100%	-
监盘结果	账实相符	账实相符	-

## (2) 核查意见

经核查，主办券商认为：

报告期各期末，公司固定资产状况良好，账实相符，未发现盘点差异，无重大毁损等情况。2024年6月末和2023年末，公司在建工程资产状况良好，工程进度与账面情况相符，未发现盘点差异，无停工、重大延迟和在建项目毁损等情况，公司固定资产、在建工程具有真实性。

(五) 关于其他事项。请公司：①关于财务规范性。根据申报文件，报告期内，公司存在不规范使用票据、第三方回款和现金收付款情形。说明公司票据找零、库存现金找零行为是否有真实交易背景及交易的具体情况，公司关于票据使用的内部控制制度规范和完善情况；说明公司采用二维码收款是否符合行业惯例和客户的行为习惯，是否与二维码收款客户签署销售协议；说明二维码收款客户的类别、数量、销售金额及占比，二维码收款模式是否能够与客户主体、合同、产品物流等信息一一对应，是否有可能存在虚构交易或体外资金循环的情况；说明公司针对二维码收款相关内控执行的有效性及其整改措施，历史上是否存在相关款项纠纷；说明现金付款相关账务处理是否恰当，是否存在现金坐支等情形，是否影响公司内部控制的有效性及其规范情况；公司报告期后是否再次发生票据使用不规范、第三方回款和现金收付款行为，是否存在其他财务规范性问题，是否存在体外资金循环、账外成本费用等情形。②关于交易性金融资产。根据申报文件，报告期内，公司购买了一定金额的理财产品和期货投资。说明公司报告期内购买理财产品、期货投资的金额及收益情况，产品风险等级，相关会计处理及列报是否符合《企业会计准则》的规定。③关于关联方资金往来。请公司说明与广东势为资金往来的原因及背景，是否计提利息及具体金额，如未计提测算相关影响。④关于重要性水平。请公司说明公开转让说明书中披露的营业收入的 1%作为财务报表整体重要性水平的理由、依据及恰当性。⑤说明公司新建东莞势为航空新材料有限公司的背景、原因及业务合理性。

请主办券商、会计师核查上述问题并就财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见；说明对第三方回款的核查情况，就公司是否存

在通过第三方回款虚构交易或调节账龄情形发表明确意见。请主办券商、律师核查问题⑤并发表明确意见。

**【公司回复】**

1、关于财务规范性。根据申报文件，报告期内，公司存在不规范使用票据、第三方回款和现金收付款情形。说明公司票据找零、库存现金找零行为是否有真实交易背景及交易的具体情况，公司关于票据使用的内部控制制度规范和完善情况；说明公司采用二维码收款是否符合行业惯例和客户的行为习惯，是否与二维码收款客户签署销售协议；说明二维码收款客户的类别、数量、销售金额及占比，二维码收款模式是否能够与客户主体、合同、产品物流等信息一一对应，是否有可能存在虚构交易或体外资金循环的情况；说明公司针对二维码收款相关内控执行的有效性整改措施，历史上是否存在相关款项纠纷；说明现金付款相关账务处理是否恰当，是否存在现金坐支等情形，是否影响公司内部控制的有效性规范情况；公司报告期后是否再次发生票据使用不规范、第三方回款和现金收付款行为，是否存在其他财务规范性问题，是否存在体外资金循环、账外成本费用等情形

(1) 说明公司票据找零、库存现金找零行为是否有真实交易背景及交易的具体情况，公司关于票据使用的内部控制制度规范和完善情况

报告期内，公司基于实际业务需求，存在票据找零、库存现金找零情形，系客户采用票据结算货款时，支付票据票面金额超过结算金额，公司以票据或现金形式进行差额找回，具体情况如下：

单位：元

序号	主体	交易对手方类	日期	收到票据金额	货款金额	票据找零金额	库存现金找零金额
----	----	--------	----	--------	------	--------	----------

		型					
1	湖南四维通	客户	2022年9月	1,759,880.00	1,452,778.12	307,101.88	-
2	四维材料	客户	2022年9月	1,759,880.00	1,550,063.21	209,816.79	-
3	湖南四维通	客户	2023年9月	861,180.00	594,838.26	266,341.74	-
4	湖南四维通	客户	2024年2月	100,000.00	88,085.00	-	11,915.00

报告期内，公司所实施的票据找零、库存现金找零行为均以真实的销售合同形成的债权债务关系为事实基础，以合法票据支付实收客户票据金额与应收客户货款金额之间的差额、所涉票据均用于公司的日常生产经营活动，不存在主观故意违规使用票据的情形。公司在报告期内存在的票据找零、库存现金找零行为所涉金额较小，未对公司的生产经营活动产生明显影响。

公司已制定了《资金管理制度》，针对票据接受和登记、票据背书转让、票据承兑、票据找零、现金找零等方面制定了严格的规定，进一步完善了票据管理内控，严格规范票据流转，加强内部监督，以确保内控措施的有效执行。公司加强对财务等相关人员的培训，组织人员学习《票据法》《电子商业汇票业务管理办法》等法规，提高自身合规意识，避免日常工作发生无真实交易背景的票据转让行为；报告期后，公司不存在票据找零、库存现金找零行为，相关内控制度得以有效执行。

根据信用广东平台出具的《无违法违规证明公共信用信息报告》，2022年1月1日至2024年7月16日，公司未在地方金融监管领域受到行政处罚。

针对上述票据找零、现金找零等票据使用不规范情形，实际控制人何通海、胡斌、廖伟坚、谢行雯对票据使用不规范行为进行承诺：若公司因票据使用不规范而受到行政部门的行政处罚或被要求承担其他责任，本人将承担该等损失或给予公司同等的经济补偿，保证公司及股东利益不会因此遭受任何损失。

报告期后，公司不存在票据找零、库存现金找零行为，相关内控制度得以有效执行。

**(2) 说明公司采用二维码收款是否符合行业惯例和客户的行为习惯，是否与二维码收款客户签署销售协议；说明二维码收款客户的类别、数量、销售金额及占比，二维码收款模式是否能够与客户主体、合同、产品物流等信息一一对应，是否有可能存在虚构交易或体外资金循环的情况；说明公司针对二维码收款相关内控执行的有效性整改措施，历史上是否存在相关款项纠纷**

**①说明公司采用二维码收款是否符合行业惯例和客户的行为习惯，是否与二维码收款客户签署销售协议**

公司上游铝材生产商通常集中大规模生产有限几种铝材产品，导致其生产的铝材品类、规格有限且难以满足下游千差万别的需求。因此，大量铝材产品需要通过众多铝件加工商/流通商才能完成产业链传导，行业内由此产生了众多小规模的加工商/流通商，以门市店、个体工商户等形式存在，该类流通商经营规模较小，采购需求呈“小批量、多批次、定制化”的特点。

对于公司服务的采购需求零散、且货到现结的客户，通过二维码收款的方式一方面便捷了客户的支付方式，另一方面保证了公司货款的及时收回。

因同行业公司未披露二维码收款相关事项，经查询与公司业务特点类似的部分市场案例如下：

企业名称	使用二维码收款的背景
科伦股份（832093.NQ）	农膜产品的下游经销商主要为个体工商户（个体工商户一般未开通对公银行账户，个体工商户的经营者普遍使用其个人卡收付款），木塑门产品也有少量个人客户。因此报告期存在现金收款和业务员个人卡收款现象。
驰诚股份（834407.BJ）	由于客户群体极为分散，部分客户出于便捷性考虑，存在其法定代表人、股东、员工等通过微信扫码支付或微信转账给发行人业务员的情况

新赣江（873167.BJ）	《资金管理制度》明确客户支付的货款必须打入公司的账户，因此申请了微信及支付宝收款二维码并绑定公司银行账户，小订单客户直接付款至公司微信账户，停止业务员代收货款
----------------	---

综上，公司采用二维码收款符合行业惯例和客户的行为习惯，公司与二维码收款客户均签署销售协议。

**②说明二维码收款客户的类别、数量、销售金额及占比，二维码收款模式是否能够与客户主体、合同、产品物流等信息一一对应，是否有可能存在虚构交易或体外资金循环的情况**

公司二维码收款客户的类别、数量、销售金额及占比情况具体如下：

单位：万元

客户类型	2024年1-6月			2023年度			2022年度		
	客户数量	销售金额	占比	客户数量	销售金额	占比	客户数量	销售金额	占比
流通商	536	1,768.56	79.71%	706	2,432.03	77.72%	685	2,119.61	79.52%
生产商	718	450.16	20.29%	1,122	696.97	22.27%	907	540.22	20.27%
废料商	1	0.07	0.00%	2	0.16	0.01%	2	5.73	0.22%
合计	1,255	2,218.79	100.00%	1,830	3,129.16	100.00%	1,594	2,665.56	100.00%

通过获取客户的备注信息并与公司 ERP 系统中的订单信息进行匹配，公司二维码收款模式能够与客户主体、合同、产品物流等信息一一对应，不存在虚构交易或体外资金循环的情况。

**③说明公司针对二维码收款相关内控执行的有效性整改措施，历史上是否存在相关款项纠纷**

公司针对二维码收款相关内控执行的有效性整改措施具体如下：

A、公司二维码收款类型的客户均为货到现结客户，且一般单次采购金额较小，为避免客户采用现金付款或业务员代收货款，公司采用二维码收款的方式来保证客户将货款支付到公司账户。因此，二维码收款本身即为完善公司内

控而采取的措施：

B、公司二维码收款的方式需客户通过银行合作的第三方平台由微信或支付宝扫码支付，由于微信、支付宝与银行之间仅为合作关系，出于个人隐私保护的考虑，双方之间未共享客户的数据，因此银行无法显示付款方名称，公司出于谨慎性考虑将二维码收款定义为第三方回款；

C、针对无法显示付款方名称的情况，公司通过以下方式进行客户收款的确认：a、要求客户付款时在备注栏填写具体的客户名称；b、业务员和客户进行付款的确认，财务人员将收到的货款金额和公司发货单金额进行匹配，确认金额一致并进行货款的核销；c、针对部分司机送货方式的客户，公司会将司机送货路线和客户地址进行匹配，将收款时间和交货时间进行匹配，以确保实际付款客户的准确性。

综上，公司针对二维码收款相关内控执行有效，历史上不存在相关款项纠纷。

**(3) 说明现金付款相关账务处理是否恰当，是否存在现金坐支等情形，是否影响公司内部控制的有效性及其规范情况**

报告期内，公司的现金付款具体构成如下：

单位：万元

项目	2024年1月-6月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
厂房租金及水电费	28.91	32.87%	55.39	45.47%	54.86	34.01%
员工工资及奖金	26.59	30.22%	38.09	31.26%	50.57	31.35%
零星报销款	11.49	13.07%	16.43	13.48%	43.52	26.98%
节日福利费	11.11	12.63%	11.46	9.41%	9.97	6.18%
其他	9.86	11.21%	0.47	0.39%	2.39	1.48%
合计	<b>87.96</b>	<b>100.00%</b>	<b>121.84</b>	<b>100.00%</b>	<b>161.30</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司的现金付款主要系支付厂房租金及水电费、员工工资及奖金、零星报销款、节日福利费及其他等形成，占营业成本比重分别为 0.10%、0.08%和 0.10%，占比较低。上述现金付款事项公司已根据付款申请书、收据、合同、发票、费用报销单等凭证计入相应科目，相关账务处理恰当。

针对报告期内上述现金付款，公司已根据相关凭证将其计入正确的科目，相关账务处理恰当，具有可验证性，不存在现金坐支等情形。公司针对现金交易制定了严格的内部管理制度，并建立了严格的授权批准程序，办理现金业务的不相容岗位已作分离。公司已按照《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指引》等规则，建立了与自身业务模式相匹配的《资金管理制度》，对现金管理进行了规定。公司已建立健全资金使用、员工借支、费用报销方面的内部控制制度，公司的现金支出符合内控制度的要求。

综上所述，报告期内，公司现金付款相关账务处理恰当，不存在现金坐支等情形，未对公司内部控制的有效性及其规范情况造成不利影响。

**(4) 公司报告期后是否再次发生票据使用不规范、第三方回款和现金收付款行为，是否存在其他财务规范性问题，是否存在体外资金循环、账外成本费用等情形**

**①票据使用不规范情形**

报告期后（即 2024 年 7 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日，下同），公司不存在票据找零、现金找零等票据使用不规范情形。

**②第三方回款**

报告期后，除二维码收取货款外，公司存在一笔客户关联方代付产生的第

三方回款，回款金额为 15.00 万元，主要原因系公司合同签订的对手方短期资金周转困难，故委托其关联方代为支付货款，三方已签订委托付款协议。

### ③现金收付款行为

报告期后，公司现金收付款具体情况如下：

类型	项目	金额（万元）	占比
现金收款	货款	5.80	99.48%
	其他	0.03	0.52%
	<b>合计</b>	<b>5.83</b>	<b>100.00%</b>
现金付款	厂房租金及水电费	26.56	45.35%
	员工工资及奖金	21.91	37.41%
	零星报销款	9.77	16.68%
	节日福利费	0.34	0.58%
	<b>合计</b>	<b>58.57</b>	<b>100.00%</b>

#### A、现金收款

报告期后，公司现金收款主要为收取货款，公司现金收款金额小。公司个别客户基于交易习惯及便利性考虑，使用现金方式结算，符合业务情况及行业惯例，具有商业合理性。

#### B、现金付款

报告期后，公司的现金付款主要系支付厂房租金及水电费、员工工资及奖金、零星报销款及节日福利费，公司现金付款金额小。上述现金付款事项公司已根据付款申请书、收据、合同、发票、费用报销单等凭证计入相应科目，相关账务处理恰当。

未来，公司按照《资金管理制度》的要求，履行内部审批制度和现金管理制度，控制现金收付款规模，避免非必要的现金收付款。

### ④是否存在其他财务规范性问题，是否存在体外资金循环、账外成本费用

## 等情形

公司报告期后不存在其他财务规范性问题，不存在体外资金循环、账外成本费用等情形。

## 2、关于交易性金融资产。根据申报文件，报告期内，公司购买了一定金额的理财产品和期货投资。说明公司报告期内购买理财产品、期货投资的金额及收益情况，产品风险等级，相关会计处理及列报是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司购买理财产品、期货投资情况如下：

单位：万元

2024年1-6月							
金融产品类型	产品名称	风险等级	期初余额	本期购买	本期赎回	期末余额	投资收益
理财产品	广银理财幸福鎏金-日添薪人民币理财计划	PR1 低风险	-	13,000.00	13,000.00	-	4.55
	广银理财幸福添利稳享日开固定收益类理财产品第1号	PR2 中低风险	500.00	-	500.00	-	-
	招银理财招赢朝招金多元稳健型现金管理类理财计划	PR1 低风险	120.50	2,060.00	2,180.50	-	2.35
	招银理财招赢朝招金多元积极型现金管理类理财计划	PR1 低风险	-	3,310.00	3,282.00	28.00	1.22
	招银理财招赢日日鑫现金管理类理财计划	PR1 低风险	-	1,350.00	1,350.00	-	1.20
	工银理财·天天鑫核心优选同业存单及存款固收类开放式理财产品	PR1 低风险	-	6,440.00	6,440.00	-	5.32
	信银理财日盈象天天利1号C款现金管理类理财产品	PR1 低风险	-	2,059.00	2,059.00	-	2.22
	中银理财-乐	低风险	-	802.00	802.00	-	0.27

	享天天						
	民生理财天天增利现金管理机构款理财产品	PR1 低风险	200.03	290.00	490.03	-	1.94
	小计	-	<b>820.53</b>	<b>29,311.00</b>	<b>30,103.53</b>	<b>28.00</b>	<b>19.07</b>
期货投资	铝期货	-	762.10	1,949.90	1,200.00	1,512.00	-658.76
	小计	-	<b>762.10</b>	<b>1,949.90</b>	<b>1,200.00</b>	<b>1,512.00</b>	<b>-658.76</b>
	合计	-	<b>1,582.63</b>	<b>31,260.90</b>	<b>31,303.53</b>	<b>1,540.00</b>	<b>-639.70</b>
<b>2023 年度</b>							
<b>金融产品类型</b>	<b>产品名称</b>	<b>风险等级</b>	<b>期初余额</b>	<b>本期购买</b>	<b>本期赎回</b>	<b>期末余额</b>	<b>投资收益</b>
理财产品	广银理财幸福臻金-日添薪人民币理财计划	PR1 低风险	-	36,850.00	36,850.00	-	23.60
	广银理财幸福添利稳享日开固定收益类理财产品第 1 号	PR2 中低风险	-	500.00	-	500.00	-
	招银理财招赢朝招金多元稳健型现金管理类理财计划	PR1 低风险	30.05	12,760.00	12,670.05	120.00	15.37
	招银理财招赢朝招金多元积极型现金管理类理财计划	PR1 低风险	-	12,570.00	12,570.00	-	15.06
	招银理财招赢日日鑫现金管理类理财计划	PR1 低风险	20.04	16,370.00	16,390.04	-	14.30
	中国工商银行法人“添利宝”净值型理财产品	PR1 低风险	206.46	26,674.00	26,880.46	-	76.52
	中邮理财邮银财富·理财宝人民币理财产品	PR1 低风险	0.04	1,110.00	1,110.04	-	-0.28
	信银理财日盈象天天利 1 号 C 款现金管理类理财产品	PR1 低风险	-	2,005.00	2,005.00	-	3.13
	民生理财天天增利现金管理机构款理财产品	PR1 低风险	25.04	828.00	653.04	200.00	3.24
		小计	-	<b>281.64</b>	<b>109,667.00</b>	<b>109,128.64</b>	<b>820.00</b>
期货投资	铝期货	-	-	762.10	-	762.10	-30.49
	小计	-	-	<b>762.10</b>	-	<b>762.10</b>	<b>-30.49</b>
	合计	-	<b>281.64</b>	<b>110,429.10</b>	<b>109,128.64</b>	<b>1,582.10</b>	<b>120.45</b>
<b>2022 年度</b>							
<b>金融</b>	<b>产品名称</b>	<b>风险等级</b>	<b>期初余额</b>	<b>本期购买</b>	<b>本期赎回</b>	<b>期末余额</b>	<b>投资收益</b>

产品类型						额	
理财产品	广发银行“薪满益足”天天薪人民币理财计划	PR2 偏低风险	-	29,132.00	29,132.00	-	16.74
	广银理财幸福臻金-日添薪人民币理财计划	PR1 低风险	-	14,454.00	14,454.00	-	11.21
	招银理财招赢朝招金多元稳健型现金管理类理财计划	PR1 低风险	85.00	25,309.00	25,364.00	30.00	23.95
	招银理财招赢朝招金多元积极型现金管理类理财计划	PR1 低风险	-	630.00	630.00	-	1.06
	招银理财招赢日日鑫现金管理类理财计划	PR1 低风险	-	10,441.00	10,421.00	20.00	14.52
	中国工商银行法人“添利宝”净值型理财产品	PR1 低风险	-	703.00	500.00	203.00	-
	中邮理财邮银财富·理财宝人民币理财产品	PR1 低风险	-	1,912.00	1,912.00	-	5.12
	民生理财天天增利现金管理机构款理财产品	PR1 低风险	-	191.00	166.00	25.00	0.45
	民生理财贵竹固收增利天天盈1号机构款理财产品	PR2 较低风险	-	35.00	35.00	-	-0.03
	<b>合计</b>	<b>-</b>	<b>85.00</b>	<b>82,807.00</b>	<b>82,614.00</b>	<b>278.00</b>	<b>73.01</b>

报告期内，公司购买的固定收益类、非保本浮动收益型银行理财，因其利息收入存在不确定性，因此不符合本金加利息的合同现金流量特征，公司将购买的银行理财产品作为交易性金融资产在财务报表中列报，以公允价值计量且其变动计入当期损益。

公司所从事的期货投资业务不针对特定订单进行套期保值，即根据对市场的判断，把握机会，利用市场出现的价差进行买卖从中获得利润的交易行为，不满足《企业会计准则第 24 号—套期保值》规定的各项条件，故公司从事的期

货投资业务不适用套期保值的会计处理方法，应按照《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》的规定进行账务处理，即在公司支付购买期货产品的保证金作为其他货币资金在货币资金列报，并以公允价值计量且其变动计入当期损益。

根据中华人民共和国财政部发布的《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》，对于已执行新金融准则的一般企业，“交易性金融资产”项目，反映资产负债表日企业分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，以及企业持有的指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产的期末账面价值。该项目应根据“交易性金融资产”科目的相关明细科目的期末余额分析填列。根据《企业会计准则第 39 号—公允价值计量》：“第十八条企业以公允价值计量相关资产或负债，应当采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术”。公司交易性金融资产会计处理方式如下：

类型	内容	会计处理方式
理财产品、结构性存款	申购理财产品、结构性存款	借：交易性金融资产 贷：银行存款
	收到理财、结构性存款收益	借：银行存款 贷：投资收益
	按照公允价值计量报告期期末账面价值	借：交易性金融资产 贷：公允价值变动损益
	赎回理财产品、结构性存款	借：银行存款 贷：投资收益 贷：交易性金融资产
期货投资产品	交付期货合约保证金	借：其他货币资金 贷：银行存款
	按照公允价值计量报告期期末账面价值	借：交易性金融资产或负债 贷：公允价值变动损益
	平仓时	借：银行存款 贷：其他货币资金 贷：投资收益

综上，公司购买理财产品、期货投资的相关会计处理和列报符合《企业会计准则》的相关规定。

**3、关于关联方资金往来。请公司说明与广东势为资金往来的原因及背景，是否计提利息及具体金额，如未计提测算相关影响**

报告期内，公司因经营发展过程中的资金需求向控股股东广东势为拆入资金，有关借款按借款合同约定计提利息。

单位：万元

期间	向广东势为拆入资金				计提利息
	期初余额	增加额	减少额	期末余额	
2024年1-6月	-	-	-	-	-
2023年度	3,077.80	-	3,077.80	-	111.87
2022年度	3,346.80	296.00	565.00	3,077.80	174.60

截至2024年6月30日，四维材料已结清其向广东势为拆借的全部本金及相应利息。

**4、关于重要性水平。请公司说明公开转让说明书中披露的营业收入的1%作为财务报表整体重要性水平的理由、依据及恰当性**

根据《中国注册会计师审计准则第1221号——计划和执行审计工作时的重大性》应用指南的相关规定：“确定重要性需要运用职业判断。通常先选定一个基准，再乘以某一百分比作为财务报表整体的重要性。在选择基准时，需要考虑的因素包括：（1）财务报表要素（如资产、负债、所有者权益、收入和费用）；（2）是否存在特定会计主体的财务报表使用者特别关注的项目如为了评价财务业绩，使用者可能更关注利润、收入或净资产）；（3）被审计单位的性质、所处的生命周期阶段以及所处行业和经济环境；（4）被审计单位的所有权结构和融资方式（例如，如果被审计单位仅通过债务而非权益进行融资，财务报表使用者可能更关注资产及资产的索偿权，而非被审计单位的收益）；（5）基准的相对波动性。”

A股上市公司采用营业收入作为重要性水平参考指标的相关案例如下：

企业名称	重要性水平选取方式
新铝时代（301613.SZ）	金额超过营业收入的 1.00%，或金额虽未达到当期营业收入总额 1.0%，但公司认为较重要的相关事项。
强邦新材（001279.SZ）	在判断项目金额大小的重要性时，基于对公司业务性质及规模的考虑，在本节披露的与财务会计信息相关重大事项标准为营业收入的 1%，或者金额虽未达到营业收入的 1%，但公司认为较为重要的相关事项。
联芸科技（688449.SH）	从金额来看，公司基于对业务性质及规模，将各年度合并报表营业收入的 1.2%作为财务报表整体重要性水平。

注：上述资料来源于上市公司招股说明书。

报告期内，公司净利润分别为 3,240.77 万元、5,281.09 万元、3,016.44 万元，波动相对较大。公司以盈利为目标，由于公司净利润存在一定的波动性，基于对公司业务性质及规模的考虑，根据公司营业收入的 1%确定合并财务报表的重要性水平，具有合理性。

## 5、说明公司新建东莞势为航空新材料有限公司的背景、原因及业务合理性

设立全资子公司东莞势为航空新材料有限公司的背景原因系公司计划拓展航空金属新材料领域业务。在开展航空领域业务中如涉及军用产品，作为供应商可能需要满足单独设立主体、隔离生产场所、办理相关资质等要求。综上，公司新建东莞势为航空新材料有限公司具备业务合理性。

### 【主办券商回复】

#### 1、请主办券商、会计师核查上述问题并就财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见

##### (1) 核查程序

针对上述事项，主办券商实施的核查程序主要包括：

①获取公司报告期内及期后票据台账，抽取公司应收票据相关凭证，获取相关销售合同，核查票据找零、库存现金找零行为是否有真实交易背景；获取票据使用的内部控制制度，了解内控措施执行的有效性。

②获取公司银行理财、期货投资相关协议，了解购买产品风险等级等情况；抽取银行理财、期货投资记账凭证，核查会计处理及列报是否符合《企业会计准则》的规定；

③获取公司报告期及期后现金收付款明细表，抽取大额现金收付款凭证进行检查，了解其背景；

④获取公司《资金管理制度》，了解公司内部审批制度和现金管理要求；

⑤访谈公司总经理，并获取借款协议及计提利息相关资料，了解公司与广东势为资金往来的背景原因、利息计提情况；

⑥核查报告期内公司流水及实际控制人流水，获取相关文件资料，判断公司是否存在体外资金循环、账外成本费用等情形。

## **(2) 核查意见**

经核查，主办券商认为：

①公司票据找零、库存现金找零行为具有真实交易背景；公司针对票据找零、现金找零已制定了相关规范制度，进一步完善了票据管理内控，严格规范票据流转，加强内部监督，已确保内控措施的有效执行；

②公司采用二维码收款符合行业惯例和客户的行为习惯，与二维码收款客户均签署销售协议；二维码收款模式能够与客户主体、合同、产品物流等信息一一对应，不存在虚构交易或体外资金循环的情况；公司针对二维码收款相关

内控执行有效，历史上不存在相关款项纠纷；

③报告期内，公司现金付款相关账务处理恰当，不存在现金坐支等情形，未对公司内部控制的有效性 & 规范情况造成不利影响；

④公司报告期后未再次发生票据使用不规范的行为；报告期后，除二维码收取货款外，公司仅存在一笔客户关联方代付的第三方回款，回款金额为 15.00 万元；公司报告期后现金收付款金额小，公司对现金收付款项的会计处理符合《企业会计准则》的规定。公司将按照《资金管理制度》的要求，履行内部审批制度和现金管理制度，控制现金收付款规模，避免非必要的现金付款；公司报告期后不存在其他财务规范性问题，不存在体外资金循环、账外成本费用等情形。

⑤银行理财、期货投资会计处理及列报符合《企业会计准则》的规定；

⑥公司与广东势为资金往来的原因合理，已按照借款合同计提利息；

⑦公司主要系基于公司业务性质及规模的考虑选择营业收入的 1% 作为财务报表整体重要性水平，具有恰当性；

⑧公司财务内控规范，内部控制制度健全、有效。

## **2、说明对第三方回款的核查情况，就公司是否存在通过第三方回款虚构交易或调节账龄情形发表明确意见**

### **(1) 核查程序**

针对上述事项，主办券商实施的核查程序主要包括：

①获取报告期内及期后的第三方回款明细表，访谈公司管理层，了解第三

方回款的原因，分析其商业合理性；

②获取并核查二维码收款各期前五大客户及其他第三方回款业务对应的销售订单、发货单、物流记录、银行回单等原始单据，核查公司第三方回款的真实性，获取第三方回款的确认文件、委托代付协议等；

③通过裁判文书网、全国法院被执行人网站等查询、查阅公司诉讼资料、第三方回款相关的内部控制制度，了解公司是否存在货款归属纠纷，第三方回款内控制度运行是否有效；

④根据获取的公司报告期内银行流水，查阅大额银行流水支出情况，关注公司是否存在期后将款项退还给客户的情形，核查公司是否存在调节账龄的情形。

## **(2) 核查意见**

经核查，主办券商认为：

公司不存在通过第三方回款虚构交易或调节账龄的情形。

## **3、请主办券商、律师核查问题⑤并发表明确意见**

### **(1) 核查程序**

针对上述事项，主办券商实施的核查程序主要包括：

①取得东莞势为航空新材料有限公司的营业执照，核查东莞势为航空新材料有限公司的经营范围等事项；

②访谈公司总经理，了解公司新建东莞势为航空新材料有限公司的背景原因。

## **(2) 核查意见**

经核查，主办券商认为：

公司新建东莞势为航空新材料有限公司具备业务合理性。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

### **【公司及主办券商回复】**

公司、主办券商、律师、会计师已经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为2024年6月30日，主办券商已补充核查报告期后6个月的公司主要情况并更新推荐报告，公司已在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”补充披露如下：

“公司财务报表审计截止日为2024年6月30日，截止日后6个月（即2024年7月至2024年12月），公司主要经营情况及重要财务信息如下（以下财务信息未经会计师事务所审计或审阅）：

### 1、财务报告审计截止日后6个月主要财务信息

公司财务报告审计截止日后6个月的主要财务数据如下：

项目	2024年12月31日	2023年12月31日
资产总计（万元）	77,590.03	61,534.23
股东权益合计（万元）	38,598.76	31,910.44
归属于申请挂牌公司的股东权益合计（万元）	38,006.00	31,418.53
每股净资产（元）	6.12	5.06
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产（元）	6.03	4.98
资产负债率	50.25%	48.14%
项目	2024年度	2023年度
营业收入（万元）	191,073.11	169,879.98
净利润（万元）	6,690.98	5,281.09
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	6,590.13	5,192.08
非经常性损益金额（万元）	234.53	115.99
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（万元）	6,355.61	5,076.09
经营活动产生的现金流量净额（万元）	5,878.92	2,939.44
研发投入金额（万元）	433.93	403.09
研发投入占营业收入比例	0.23%	0.24%

其中纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：元

项目	2024年度	2023年度
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-184.35	143,777.09
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	205,357.56	230,900.00

除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	6,619,825.60	-389,639.40
委托他人投资或管理资产的损益	4,539,749.36	1,514,312.67
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-69,900.74	1,036.40
其他符合非经常性损益定义的损益项目	33,512.24	40,646.73
小计	2,248,860.95	1,541,033.49
减:企业所得税影响数(所得税减少以“-”表示)	118,030.44	354,192.29
少数股东权益影响额(税后)	-21,616.07	26,930.32
归属于母公司所有者的非经常性损益净额	2,345,275.32	1,159,910.88

2024年度,公司营业收入较上年度增长12.48%,主要原因系:(1)公司出货量较上年增长1.06万吨;(2)2024年铝锭价格相较2023年整体处于高位,使得公司的产品销售价格相较上年有所增长。

2024年度,公司净利润较上年度增长26.04%,主要原因系公司营业收入规模增长,使得毛利较上年增长2,220.16万元,且期间费用变动较小。

2024年度,公司经营活动现金流量净额较上年度增长100.00%,主要原因系:(1)对供应商付款采取票据支付的方式增多,使得经营性应付项目增加;(2)公司加大对销售回款的管控力度,回款情况较上年度有所改善,使得经营性应收项目减少。

## 2、订单获取情况

2024年7月1日至2024年12月31日,公司新签订单不含税金额为108,810.88万元,金额较大,公司期后新增订单情况充裕。

## 3、主要产品(或服务)的销售规模

2024年度,公司实现营业收入为191,073.11万元,公司销售规模较上年呈增长趋势。

#### 4、主要原材料（或服务）的采购规模

2024年7-12月，公司采购总额为93,268.94万元。公司的采购规模随公司的需求而变化，主要供应商相对稳定，采购价格未发生重大变化。公司采购具有持续性、稳定性。

#### 5、关联交易情况

2024年7-12月，公司关联交易情况如下：

##### (1) 关联销售/采购

关联方名称	交易类别	金额（万元）
宁波腾栊科技有限公司	关联销售	39.90
东莞市冠能模具有限公司	关联销售	7.14
宁波金地历进出口有限公司	关联销售	0.35

##### (2) 关联担保

担保对象	担保金额（元）	担保期间	担保类型	责任类型	是否履行必要决策程序	担保事项对公司持续经营能力的影响分析
何通海、许琦、胡斌、邹琳、廖伟坚、刘宁穗、谢行雯、赖艺华	30,000,000.00	2024.12.20-2025.12.5	保证	连带	是	公司为被担保方，担保关联不会对公司持续经营能力

#### 6、重要研发项目进展

2024年7月至2024年12月，公司研发投入198.91万元，公司主要研发项目均按计划正常开展中，未发生重要研发项目暂停、终止等异常情形。

#### 7、重要资产变动情况

2024年7-12月，公司除在建工程正常建设外，无重要资产变动情况。

## 8、董监高变动情况

2024年7-12月，公司董监高不存在变动。

## 9、对外担保

报告期后6个月内，公司无新增对外担保情况。

## 10、债权融资情况

2024年7月至2024年12月，公司新增长期借款6,126.47万元。

## 11、对外投资情况

2024年7月至2024年12月，公司新增外投资情况如下：

(1) 2024年9月4日，公司设立全资子公司东莞势为航空新材料有限公司，注册资本100万元人民币（暂未实缴），注册地位于东莞市大岭山镇，法定代表人为何通海；

(2) 2024年10月28日，公司设立全资子公司东莞势为数字技术有限公司，注册资本200万元人民币（暂未实缴），注册地位于东莞市大岭山镇，法定代表人为何通海。

除上述情况之外，公司不存在其他需要披露的资产负债表日后事项。

综上所述，公司财务报告审计截止日后，公司主要经营情况及重要财务信息的披露未发生重大变化，公司生产经营的内外部环境未发生重大变化，公司所处行业的产业政策或税收政策未出现重大调整，业务模式未发生重大变化，与主营业务相关的采购规模和公司产品的销售规模未出现大幅变化，未新增重大

诉讼或仲裁事项,重大合同条款或实际执行情况未发生重大变化,无重大安全事故,公司董事、监事、高级管理人员未发生变化,未发生其他可能影响投资者判断的重大事项等。公司审计截止日后经营状况未出现重大不利变化,公司符合挂牌条件。”

截至本回复出具日,公司尚未向当地证监局申请北交所辅导备案,故不存在需要按照《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号:全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求出具专项核查报告的情形。

(本页无正文，为东莞四维材料科技股份有限公司《关于东莞四维材料科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人(签字): 何通海  
何通海



(本页无正文，为东莞证券股份有限公司《关于东莞四维材料科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

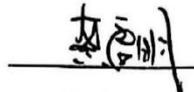
全体项目小组成员签字:

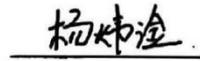
项目负责人:

  
黄波

项目小组成员:

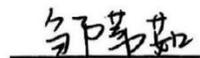
  
贾鑫鑫

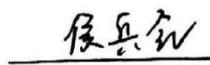
  
龚启明

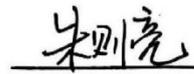
  
杨炜淦

  
曹佳

  
王效男

  
邹苇茹

  
侯兵鑫

  
朱则亮

